

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
БЕЛОРУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра экономических теорий

В.Н. ФЕДОСЕНКО

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Электронный учебно-методический комплекс по дисциплине обязательного
модуля «Экономика»
для студентов неэкономических специальностей

МИНСК
ИЗД-ВО БНТУ
2015

Рецензенты:

кафедра экономики Минского филиала МЭСИ;

В.В. Рымкевич, доцент кафедры международных экономических отношений Белорусского государственного университета, кандидат экономических наук, доцент;

Федосенко В.Н.

Экономическая теория: электронный учеб.-метод. комплекс / В.Н. Федосенко. – Минск, БНТУ, 2015. (электронный вариант)

Электронный учебно-методический комплекс подготовлен в соответствии с типовой учебной программой учебной дисциплины «Экономическая теория» обязательного модуля «Экономика» для студентов I степени высшего образования неэкономических специальностей. Комплекс содержит разнообразные материалы, призванные оказать помощь студентам в изучении данной дисциплины и подготовке к семинарским занятиям. В комплексе приведен краткий конспект лекций, планы семинарских занятий, учебные задания и тесты.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ЧАСТЬ I ПРОГРАММА КУРСА «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ».....	5
ЛИТЕРАТУРА	8
ЧАСТЬ II КРАТКИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ».....	9
Тема 1 Экономическая теория: предмет и метод.....	9
Тема 2 Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике	13
Тема 3 Экономические системы. Рыночная экономика и ее модели	21
Тема 4 Спрос, предложение и рыночное равновесие. Эластичность спроса и предложения	39
Тема 5 Основы поведения субъектов рыночной экономики	51
Тема 6 Рынки факторов производства	73
Тема 7 Основные макроэкономические показатели и макроэкономическая нестабильность	90
Тема 8 Макроэкономическое равновесие на товарном рынке	103
Тема 9 Равновесие денежного рынка. Финансовая система.....	111
Тема 10 Макроэкономическая политика	121
Тема 11 Экономический рост.....	131
Тема 12 Современное мировое хозяйство	135
ЧАСТЬ III МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К СЕМИНАРСКИМ ЗАНЯТИЯМ И ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ ..	150
ЧАСТЬ IV МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ИЗУЧЕНИЯ ВОПРОСОВ, НЕ ВКЛЮЧЕННЫХ В ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ	155
ЧАСТЬ V МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ СТЕПЕНИ УСВОЕНИЯ ИЗУЧАЕМЫХ ТЕМ.....	157

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях все более востребованной становится такая форма получения знаний, как самостоятельная или внеаудиторная работа студентов. Обусловлено это, с одной стороны, большим объемом учебного материала, подлежащего изучению и, с другой стороны, ограниченностью аудиторного времени, отводимого на изучение учебных дисциплин, в том числе, и экономической теории. Значительное возрастание роли самостоятельной работы студентов в усвоении учебного материала повышает значимость методического обеспечения самостоятельной работы студентов, подготовки различных учебных пособий, призванных помочь студентам сориентироваться в мире многочисленной учебной литературы.

Данный учебно-методический комплекс (УМК) призван оказать помощь студентам в усвоении ими определенного объема знаний по экономической теории. При этом УМК не претендует на всеобщность и комплексность охвата всего содержания учебной дисциплины «Экономическая теория». Напротив, автор стремился изложить учебный материал лаконично, просто и доходчиво, выделить в нем узловые проблемы и вопросы, избежать перенасыщения учебного материала графиками и математическими формулами. Поэтому данный комплекс является своего рода дополнением к многочисленным учебникам и учебным пособиям по экономической теории, изданным в последние годы.

УМК включает в себя разнообразные материалы, использование которых поможет расширить и углубить знания, полученные на лекциях. В нем представлена программа учебной дисциплины «Экономическая теория», содержится краткий конспект лекций, приведены планы семинарских занятий и вопросы, которые, в соответствии с учебной программой, подлежат самостоятельному изучению. Комплекс содержит также различные материалы (учебные задания, тесты, вопросы для самоконтроля), использование которых позволит студентам самостоятельно оценить степень усвоения изучаемых тем.

Учебное пособие подготовлено в соответствии с типовой учебной программой дисциплины «Экономическая теория» обязательного модуля «Экономика» для студентов неэкономических специальностей вузов.

ЧАСТЬ I ПРОГРАММА КУРСА «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

Тема 1. Экономическая теория: предмет и метод

Экономика как сфера жизнедеятельности общества. Предмет, функции и разделы экономической теории.

Методы экономической теории. Предельный анализ. Функциональный анализ. Равновесный анализ.

Тема 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике

Потребности, их классификация и основные характеристики. Ресурсы (факторы) производства, их классификация и характеристики. Основной и оборотный капитал. Особенности их учета в затратах на производство. Износ основного капитала. Амортизация основного капитала.

Экономические блага: виды, основные характеристики.

Ограниченность ресурсов и проблема выбора в экономике. Производственные возможности общества и их границы. Закон возрастающих вмененных (альтернативных) издержек.

Тема 3. Экономические системы. Рыночная экономика и ее модели

Экономическая система общества: понятие, элементы, критерии классификации.

Экономические институты. Понятие собственности, субъекты и объекты, типы и формы собственности. Реформирование собственности: национализация, приватизация, разгосударствление. Реформирование собственности в Республике Беларусь.

Способы координации хозяйственной жизни. Традиционная, рыночная, командная, смешанная экономики.

Рынок: понятие, условия возникновения, функции, основные черты.

Классификация рынков. Рыночная инфраструктура. Несовершенства (фиаско) рынка и необходимость государственного регулирования экономики.

Модели рыночной экономики. Особенности белорусской социально-экономической модели.

Тема 4. Спрос, предложение и рыночное равновесие. Эластичность спроса и предложения

Спрос. Зависимость величины спроса от цены. Неценовые факторы спроса.

Предложение. Зависимость величины предложения от цены. Неценовые факторы предложения.

Отраслевое рыночное равновесие. Товарный дефицит и товарные излишки. Изменения спроса и предложения и их влияние на цену.

Понятие эластичности. Эластичность спроса по цене и доходу. Эластичность предложения по цене.

Использование закона спроса и предложения для анализа экономических процессов.

Тема 5. Основы поведения субъектов рыночной экономики

Домашнее хозяйство как экономический субъект. Понятие рационального потребителя. Общая и предельная полезность. Закон убывающей предельной полезности. Равновесие потребителя и правило максимизации общей полезности.

Организация (фирма) как хозяйствующий субъект.

Производство и технология. Производственная функция. Производственные периоды. Постоянный и переменный факторы производства.

Производственный выбор фирмы в краткосрочном периоде. Общий, средний и предельный продукт. Закон убывающей предельной производительности.

Производственный выбор фирмы в долгосрочном периоде. Изокванты.

Понятие и классификация издержек. Издержки производства в краткосрочном периоде, их виды, динамика и взаимосвязь.

Издержки производства в долгосрочном периоде и их динамика. Эффекты масштаба. Проблема оптимального размера фирмы.

Изокосты. Равновесие фирмы и правило минимизации издержек.

Доход и прибыль фирмы. Правило максимизации прибыли.

Тема 6. Рынки факторов производства

Особенности функционирования рынков факторов производства. Спрос на факторы производства. Эластичность спроса на факторы производства.

Рынок труда, его сущность и особенности. Спрос и предложение труда. Заработная плата. Номинальная и реальная заработная плата.

Рынок капитала и его структура. Равновесие на рынке ссудного капитала. Номинальная и реальная ставка ссудного процента. Инвестиции. Принятие инвестиционных решений в долгосрочном периоде. Чистая приведенная стоимость.

Рынок земли. Спрос и предложение земли. Земельная рента. Цена земли.

Предпринимательская способность и прибыль. Функции и источники экономической прибыли.

Особенности функционирования рынков производственных ресурсов в Республике Беларусь.

Тема 7. Основные макроэкономические показатели и макроэкономическая нестабильность

Национальная экономика, ее структура. Открытая и закрытая экономика. Валовой внутренний продукт (ВВП) и методы его расчета. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен.

Инфляция, ее формы. Социально-экономические последствия инфляции. Цикличность экономического развития. Экономический цикл и его фазы.

Измерение безработицы, ее типы. Экономические издержки безработицы. Динамика основных макроэкономических показателей в Республике Беларусь.

Тема 8. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке

Компоненты совокупного спроса.

Потребление и сбережения домашних хозяйств, их функции и влияние на объем национального производства.

Инвестиции. Структура инвестиционного спроса. Функция инвестиций. Инвестиции и доход. Мультипликатор инвестиций.

Равновесный объем национального выпуска в краткосрочном периоде. Дефляционный и инфляционный разрывы.

Тема 9. Равновесие денежного рынка. Финансовая система

Сущность денег и их функции. Денежная масса и ее агрегаты. Денежно-кредитная система страны.

Спрос на деньги. Предложение денег. Роль банковской системы в создании денег. Денежный мультипликатор. Равновесие на денежном рынке.

Финансовая система страны. Государственный бюджет: понятие, доходы и расходы. Налоги, их виды.

Особенности финансовой системы Республики Беларусь.

Тема 10. Макроэкономическая политика

Бюджетно-налоговая политика: цели, инструменты, виды, эффективность. Бюджетный дефицит и его финансирование. Государственный долг. Денежно-кредитная политика: цели, инструменты, виды, эффективность. Социальная политика: понятие, цели, направления и модели. Особенности бюджетно-налоговой, денежно-кредитной и социальной политики в Республике Беларусь.

Тема 11. Экономический рост

Содержание и показатели экономического роста. Устойчивый экономический рост.

Типы, источники и факторы экономического роста.

Проблемы экономического роста в условиях современной Беларуси.

Тема 12. Современное мировое хозяйство

Международное разделение труда: факторы и формы развития.

Международная торговля товарами и услугами. Международные валютно-кредитные отношения. Международная миграция рабочей силы. Платежный баланс страны.

Место Республики Беларусь в мировом хозяйстве. Перспективы участия Республики Беларусь в международных экономических отношениях.

ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. Ачаповская М.З. Экономическая теория. Курс лекций для неэкономических специальностей высших учебных заведений / М.З. Ачаповская. – Минск: ФУАинформ, 2010.
2. Зубко Н.М. Экономическая теория: учебное пособие / Н.М. Зубко, А.Н. Каллаур. – Минск: ТетраСистемс, 2010.
3. Экономическая теория : учебное пособие / И.В. Новикова [и др.]; под ред. И.В. Новиковой. – Минск : Тетралит, 2014. – 352 с.

Дополнительная

4. Бутеня, В.Е. Экономическая теория : основы микроэкономики : пособие для студентов неэкономических специальностей / В.Е. Бутеня, Л.П. Пацкевич, В.Н. Федосенко. – Минск : БНТУ, 2013. – 68 с.
5. Давыденко Л.Н. Экономическая теория: учеб. пособие / Л.Н. Давыденко, Е.Л. Давыденко, И.А. Собленко. – 2-е изд., испр. – Минск: Высш. школа, 2010

ЧАСТЬ II КРАТКИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

Тема 1 Экономическая теория: предмет и метод

1.1 Экономика как сфера жизнедеятельности общества. Предмет экономической теории

Для того чтобы существовать, жить и развиваться человек должен потреблять разнообразные блага и услуги, удовлетворяя тем самым свои потребности. Человеческие потребности многообразны. Они биологически и социально обусловлены. Человеку необходимы пища, одежда и жилище, общественное признание и жизненные удобства, многочисленные товары и услуги, которые ассоциируются с определенным уровнем и качеством жизни. Но в готовом виде природа, окружающий нас мир эти блага и услуги человеку не предоставляют. Их необходимо произвести, создать. При этом ресурсы, которыми общество располагает в каждый данный момент для удовлетворения своих потребностей, ограничены, недостаточны, либо неравномерно распределены в пространстве. Человек живет в мире, которому свойственна *редкость материальных благ*. Поэтому человек вынужден непрерывно рационализировать свою деятельность, решая проблему эффективного использования тех ресурсов, которыми он располагает. Занимаясь хозяйственной деятельностью, он создает и поддерживает свое хозяйство, ведет его по определенным правилам, вступает в отношения с другими людьми, опять же соблюдая определенные принципы и правила. В силу этого деятельность человека по созданию и использованию условий его благосостояния в мире ограниченных ресурсов принимает экономический характер, проявляется как *экономическая деятельность*. Эта деятельность изучается *экономической наукой*.

Структура экономической науки. Многообразие экономических процессов и явлений обуславливает сложную внутреннюю структуру экономической науки. Она выступает как комплекс взаимосвязанных экономических наук – *функциональных* (кредит, финансы), *отраслевых* (экономика промышленности, экономика сельского хозяйства), *общеобразовательных* (экономическая история, экономическая география). В рамках каждой из этих наук систематизируется знание о функционировании отдельных экономических подсистем. При этом активное, системообразующее влияние на их развитие оказывает фундаментальная часть экономической науки – экономическая теория. *Экономическая теория* дает научное объяснение закономерностей экономического развития, экономической жизнедеятельности общества.

Предмет экономической теории. В процессе становления и развития экономической теории сформировались два самостоятельных направления исследования экономической жизнедеятельности общества – политическая экономия и «Экономикс» – рассматривающие экономические процессы и явления под разным углом зрения. Исторически в рамках *политической экономии* изучаются производственные отношения, т.е. отношения по поводу

производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг в их историческом развитии. Здесь во главу угла ставится процесс присвоения общественного продукта. С точки зрения политической экономии наиболее важными являются вопросы: для кого предназначается произведенный продукт; как он будет распределен; кто производит и кто присваивает результаты производства. «Экономикс» основное внимание уделяет исследованию механизма рационального использования ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения потребностей человека, изучению процессов формирования потребительских предпочтений и осуществления экономического выбора, разработке теории рыночной организации экономики.

Принимая во внимание все ценное, накопленное как политической экономией, так и «Экономикс», *предмет экономической теории* можно определить как исследование поведения индивидов и институтов в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг, функционирующих в условиях ограниченных ресурсов.

1.2 Функции экономической теории

Экономическая теория выполняет ряд функций: познавательную, теоретическую, методологическую и практическую.

Познавательная функция заключается в том, что, как и любая другая наука, экономическая теория стремится познать и объяснить окружающий мир, выявить очередность и закономерность наступления тех или иных явлений, установить их функциональную зависимость.

Теоретическая функция состоит в проникновении в сущность изучаемых процессов и явлений, выявлении закономерностей в экономическом поведении индивидов и институтов. Результатом такого теоретического анализа являются обобщения или теории, объясняющие те или иные экономические процессы и явления, экономические законы и экономические категории. *Экономические законы* отражают существенные, постоянно повторяющиеся причинно-следственные взаимосвязи явлений и процессов экономической жизни (закон возвышения потребностей, закон спроса). *Экономические категории* – это логические понятия, отражающие те или иные экономические отношения (например, товар, финансы, кредит).

Методологическая функция. Экономическая теория – это методологическая база, своеобразный фундамент для всего комплекса экономических наук. Раскрывая законы и закономерности общих экономических процессов, экономическая теория дает всем частным экономическим наукам общие знания об экономике, тенденциях ее развития. Поэтому от степени совершенства категориального аппарата, развитости фундаментальной части экономической науки зависит не только дальнейшее развитие экономической теории, но и экономической науки в целом, ее функциональных и отраслевых направлений.

Полученные в результате научного анализа обобщения, принципы, теории, закономерности, полезны не только для объяснения экономического

поведения субъектов хозяйствования, но также и для выработки *экономической политики*, принятия экономических решений на различных уровнях хозяйствования. В этом заключается *практическая функция* экономической теории.

1.3 Методы экономического анализа

Для изучения экономической действительности, более того, для проникновения в сущность экономического явления, выявления экономических закономерностей, выведения экономических принципов существует определенная методология. *Методология* науки – это, прежде всего, совокупность методов познания. *Метод*, в свою очередь, – это набор правил, приемов исследования. В процессе экономического анализа используются общие мировоззренческие, общие научные и частные методы исследования.

Общие мировоззренческие методы определяются избираемой исследователем философской концепцией видения окружающего мира, содержащей трактовку идеи развития. В качестве таковой может быть предложена материалистическая диалектика. Диалектика исходит из того, что, во-первых, все находится во взаимной связи и зависимости. Поэтому ни один процесс, ни одну сторону жизни нельзя рассматривать в отрыве от других ее сторон. Во-вторых, все в мире находится в непрерывном движении, изменении, развитии, при этом развитие идет вперед, от низших форм к высшим. В-третьих, источник всякого изменения, движения лежит в противоречивой сущности данного явления.

Общенаучные методы включают: метод научной абстракции, анализ и синтез, методы индукции и дедукции и др.

Каждое экономическое явление и экономический процесс формируется под воздействием целого ряда факторов и обстоятельств. Поэтому для выявления влияния каждого из них на исследуемое явление используется *метод научной абстракции*. Суть этого метода состоит в выделении из всей совокупности обстоятельств и факторов одного из них с целью установления его влияния на исследуемое явление, абстрагируясь при этом от воздействия других факторов на данное явление. В этом случае предполагается, что другие факторы и обстоятельства в данный момент неизменны, а потому их влияние нейтрализовано.

Анализ предполагает выделение в объекте отдельных сторон, подсистем и отношений и их детальное изучение. *Синтез* позволяет соединить проанализированные элементы в единое целое, раскрывая при этом внутренние связи между элементами, их взаимодействие, противоречия. Под *индукцией* подразумевается выведение принципов из фактов, при этом факты накапливаются, систематизируются и анализируются. Если сначала формулируется некоторая гипотеза, которая затем на фактах многократно проверяется, прежде чем превратится в теорию, то речь идет о *дедуктивном методе*.

В исследовании существующих взаимосвязей и взаимозависимостей важную роль играют предельный, функциональный и равновесный анализ. *Предельный анализ* предполагает исследование постоянно изменяющихся так называемых предельных величин для выяснения того, как хозяйствующие субъекты, стремящиеся к получению больших выгод, принимают решения. *Предельная величина* – это величина дополнительная, связанная с осуществлением какой-либо операции, имеющей своим результатом и издержки, и выгоды. Поэтому важнейшим принципом предельного анализа является сопоставление предельных выгод и предельных затрат от осуществления дополнительной операции. Очевидно, что хозяйствующий субъект будет осуществлять дополнительные операции лишь до тех пор, пока предельные выгоды будут превышать предельные затраты.

Функциональный анализ, отражая принцип взаимной зависимости экономических явлений, позволяет выявить причинно-следственные связи изучаемых явлений, установить в исследуемом явлении, какая из переменных является причиной, а какая – следствием. А поскольку в реальной действительности каждое экономическое явление, как правило, испытывает воздействие целого ряда факторов, то в экономическом анализе функциональная зависимость устанавливается обычно между двумя переменными, абстрагируясь при этом от воздействия других факторов.

Равновесный анализ – это метод исследования динамических экономических процессов и явлений в условиях нахождения их в состоянии относительной стабильности или равновесия. При этом под равновесием понимается такая ситуация, когда, во-первых, существуют силы, автоматически выравнивающие любые отклонения от равновесия и стремящиеся вернуть экономическую ситуацию в первоначальное положение и, во-вторых, отсутствуют внутренние мотивы (тенденции) к изменению сложившегося равновесного состояния. Если же явление трансформируется под воздействием каких-либо внешних факторов в другое состояние, то осуществляется переход из одного равновесного состояния в другое и возникает новое равновесие.

Среди *частных приемов*, широко используемых в экономическом анализе, выделяются графический, статистический и математический анализ, моделирование, эксперимент.

Существуют разные уровни экономического анализа, на основе которых экономист может выводить законы, касающиеся экономического поведения. *Микроэкономический анализ* имеет дело с конкретными экономическими единицами национальной экономики, с детальным изучением поведения и функционирования таких индивидуальных единиц как отдельная отрасль, фирма или домашнее хозяйство. Современная *микроэкономика* – наука о принятии решений. Она закладывает основу для понимания предпринимательских решений и индивидуального выбора. Как подразумевает само название, микроэкономика детально рассматривает экономические взаимоотношения на уровне отдельных субъектов хозяйствования. Здесь объектом анализа являются отдельная отрасль, фирма

или домохозяйство, основное внимание сосредотачивается на таких величинах как производство и цена конкретного товара, численность рабочих, занятых в одной фирме, выручка или доход отдельной фирмы или отдельного домохозяйства, расходы данной фирмы или семьи и т.д. Анализ бесчисленных решений, принимаемых ежедневно менеджерами, потребителями, рабочими, инвесторами, т.е. микроэкономический анализ – ключ к пониманию того, как функционирует экономика. Он необходим для того, чтобы увидеть с самого близкого расстояния некоторые очень специфические компоненты рыночной экономики.

Уровень *макроэкономического анализа* относится либо к экономике страны (национальной экономике) как целому, либо к таким составляющим ее основным подразделениям, или агрегированным показателям (агрегатам), как правительственный сектор, домохозяйства и частный сектор в их взаимосвязи и взаимозависимости. *Макроэкономика* – это раздел экономической теории, в рамках которого исследуются комплексные экономические единицы, прежде всего национальная экономика как целое и используются для этого обобщенные (агрегированные, или суммарные) экономические показатели. В результате агрегирования функционирование национальной экономики представляется в виде хозяйственной деятельности четырех субъектов – домашних хозяйств, предпринимательского сектора, государства и заграницы – взаимодействующих друг с другом на четырех агрегированных рынках – рынке благ, рынке труда, рынке ценных бумаг и рынке денег. Экономическая действительность «упрощается» до обозримого числа наиболее существенных взаимосвязей, среди которых можно выделить совокупный спрос и совокупное предложение, спрос на труд и его предложение, спрос и предложение денег, налоги и трансферты, сбережения и инвестиции и др. Здесь изучаются крупномасштабные экономические явления, такие, в частности, как инфляция, безработица, экономический рост. При этом в центре внимания оказываются такие показатели функционирования национальной экономики как национальный доход, уровень цен и темпы инфляции, состояние государственного бюджета и платежного баланса страны.

Вопросы для самоконтроля

1. Что изучает экономическая теория?
2. Какие функции выполняет экономическая теория?
3. Назовите основные методы изучения предмета экономической теории.

Тема 2 Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике

2.1 Потребности. Классификация и основные характеристики потребностей

Человек включается в экономическую деятельность под воздействием своих многочисленных потребностей. В самом общем виде *потребность* – это ощущение неудовлетворенности, наличие нужды человека в благах,

необходимых для поддержания и улучшения условий его жизни и деятельности; необходимость в чем-либо. Для реализации большинства потребностей необходимо производство материальных благ и услуг, ибо природа не дает людям всех благ, необходимых для удовлетворения их разнообразных потребностей. Поэтому потребности выступают как импульс развития производства и его конечная цель. Между производством и потребностями существует сложная диалектически противоречивая связь: при всей важности производства, оно имеет смысл лишь тогда, когда служит потреблению. Потребность формирует цель и, одновременно, движущий мотив производства. Именно потребности определяют объем, структуру и качество общественного продукта. Рост и усложнение потребностей – движущая сила развития производства. Будучи отражением объективных условий жизни общества, потребности носят объективный характер и зависят от уровня развития производительных сил и производства. С развитием последних происходит рост и видоизменение потребностей, исчезновение одних и в возникновении других, новых, в результате чего круг потребностей расширяется, их структура качественно меняется. Ведь производство формирует потребности, ибо создает новые блага, которые становятся объектом удовлетворения потребностей людей. Эта взаимосвязь между производством и потребностями, их взаимная зависимость отражается *законом возвышения потребностей*. В то же время сами потребности зарождаются произвольно.

Классификация экономических потребностей. Экономическая теория изучает *экономические потребности*, для удовлетворения которых необходимо производство *экономических благ*, т.е. благ, обладающих относительной редкостью. Экономические потребности делятся на две большие группы: производственные потребности и личные. *Производственные потребности* вытекают из требований нормального функционирования производства. Они включают потребности отдельных производителей и отраслей хозяйства в факторах производства. Эти потребности удовлетворяются в процессе хозяйственной деятельности. *Личные потребности* возникают и развиваются в процессе жизнедеятельности человека. Если за основу классификации личных потребностей принять положения американского психолога и экономиста А. Маслоу, то мы получим так называемую пирамиду из пяти групп потребностей: в основании пирамиды располагаются самые насущные физиологические потребности человека, далее – потребности в безопасности и самосохранении, затем идут социальные потребности (стремление принадлежать к определенному кругу людей, ощущать их поддержку), и, наконец, потребности человека в самореализации и развитии.

С точки зрения роли, которую играет удовлетворение потребностей в воспроизводстве человека как личности и как работника, выделяют *физиологические, интеллектуальные и социальные* потребности. Личные потребности ранжируются. По степени настоятельности выделяют *первичные, вторичные* и т.д. потребности. *Первичные* (потребность в пище,

например) не могут быть заменены одни другими. Они неэластичны, не отменяются в течение длительного времени, степень их напряженности по мере потребления экономических благ быстро снижается. С точки зрения возможностей производства предоставить блага для удовлетворения потребностей выделяют *абсолютные, действительные, подлежащие удовлетворению и фактически удовлетворяемые* потребности. С точки зрения носителей (субъектов) потребностей следует различать потребности *отдельных индивидуумов* и *общественные* потребности.

Осознание людьми экономических потребностей, побуждающее их к деятельности, направленной на удовлетворение этих потребностей, есть *экономический интерес*. Многообразие субъектов хозяйствования определяет многообразие экономических интересов. Различают личные интересы, интересы групп, коллективов и общественные интересы.

2.2 Производство и ресурсы. Факторы производства и их классификация

Процесс создания благ и услуг – это *производство*. Чтобы производство состоялось, экономика должна располагать определенными ресурсами. Под *экономическими или производственными ресурсами* понимают совокупность средств, запасов и возможностей, необходимых и достаточных для организации производства экономических благ. К ним относятся трудовые ресурсы (трудоспособная часть населения), материальные ресурсы (произведенные людьми средства производства), природные ресурсы (потенциально пригодная часть природной среды, которая может использоваться в производстве), финансовые ресурсы (денежные средства, которые могут быть использованы для организации и ведения производства). Ресурсы делятся на вовлеченные в хозяйственный оборот, т.е. фактически превратившиеся в факторы производства и потенциальные (резервные). *Следует особо подчеркнуть, что все экономические ресурсы имеются в ограниченном количестве, что ставит перед обществом проблему их эффективного использования.*

Понятие и классификация факторов производства. Любое производство предполагает наличие определенного комплекса факторов производства. Под *факторами производства* понимают реально вовлеченные в производственный процесс ресурсы. Факторы производства оказывают решающее воздействие на возможность и результативность производства. В качестве основных факторов производства выделяют труд, землю, капитал и предпринимательский фактор.

Земля (или природа) – это естественный фактор. Сюда относятся все «даровые блага природы», которые применимы в производственном процессе. В различных видах хозяйственной деятельности используются земельные ресурсы. Под земельными ресурсами в данном случае понимаются не только земельные участки для сельскохозяйственного производства, строительства или других нужд, но также и недра земли, с имеющимися полезными ископаемыми, водные и лесные ресурсы.

Капитал как фактор производства представляет собой совокупность средств производства (здания, сооружения, оборудование, сырье, материалы, энергетические ресурсы), созданных людьми и используемых в производственном процессе. Причем одни из них (здания, сооружения, оборудование) используются в производственном процессе длительный период времени, другие (сырье, материалы, энергетические ресурсы) – потребляются в течение одного производственного цикла. Поэтому стоимость этих различных составных частей средств производства учитывается в затратах на производство продукции по-разному: то ли по частям в течение всего срока службы, то ли полностью в каждом производственном цикле. В связи с этим капитал подразделяется на основной и оборотный.

Основной капитал – это та часть средств производства, которая длительное время используется в производственном процессе и стоимость которых включается в затраты производимой продукции в течение всего срока использования по частям. В процессе использования основной капитал подвергается физическому и моральному износу. *Физический износ* – это потеря основным капиталом своей стоимости и потребительских свойств. *Моральный износ* – это потеря основным капиталом части стоимости вследствие появления аналогичных, но более дешевых машин и оборудования, или в результате выпуска новой, более совершенной техники, использование которой с учетом цены покупки и затрат на эксплуатацию экономичнее, чем старой техники. В связи с этим использование морально устаревшего оборудования экономически неэффективно.

Износ основного капитала обуславливает необходимость его замены или обновления, что требует накопления определенных денежных средств. Одним из способов такого накопления является амортизация основного капитала. *Амортизация* – это процесс возмещения в денежной форме износа основного капитала путем включения части его стоимости в затраты на производство выпускаемой продукции. Амортизационные отчисления производятся в соответствии с нормой амортизации, которая рассчитывается в процентах путем деления годовой суммы амортизационных отчислений на стоимость основного капитала.

Под *трудом* как фактором производства экономическая теория понимает физические и умственные способности людей, применяемые в производстве. Труд же сам по себе представляет любую интеллектуальную или физическую деятельность, связанную с использованием умственных, физических, профессиональных способностей человека и направленную на создание материальных благ или оказание услуг.

Предпринимательский фактор – это особый вид людского ресурса, заключающегося в способности эффективно координировать, комбинировать и использовать все другие факторы производства, умении предугадывать рыночную ситуацию, управлять риском и минимизировать вероятность нежелательных последствий. Можно сказать, что предпринимательский фактор – это особый дар немногих руководителей и предпринимателей,

позволяющий руководимым ими предприятиям и фирмам добиваться успеха в сложных, зачастую непредсказуемых рыночных ситуациях.

Наряду с рассмотренными основными факторами производства выделяют так называемые *специфические факторы*, такие, как наука, информация, оказывающие большое влияние на результаты хозяйственной деятельности. Основной функцией *науки* является выработка и систематизация знаний о действительности, использование которых оказывает воздействие на уровень эффективности производства, влияет на процесс подготовки кадров, определяет уровень технологии и организации производства. *Информация* как фактор производства представляет собой передовой опыт хозяйствования, ноу-хау.

2.3 Экономические блага: классификация, основные характеристики

Существование потребностей предполагает наличие средств, необходимых для их удовлетворения. Средства (вещи, услуги), пригодные для удовлетворения потребностей, называются *благами*. Часть благ создано природой. Это так называемые *естественные* или *свободные блага*. Те же блага, которые получены вследствие производственной деятельности, называют *экономическими благами*. Характерной особенностью этих благ является их количественная ограниченность или редкость. Это значит, что их количество ограничено по сравнению с потребностями, которые они удовлетворяют. Обусловлено это тем, что экономические блага необходимо создавать, производить. А поскольку возможности такого производства ограничены, то редки и экономические блага.

Экономические блага весьма разнообразны. Все их многообразие можно сгруппировать в зависимости от определенных признаков. Исходя из функционального назначения, блага подразделяются на *потребительские (конечные) блага*, идущие на потребление и *производственные (инвестиционные)*, используемые в процессе производства. По роли в потреблении блага делятся на *предметы первой необходимости* (пища, одежда) и *предметы роскоши* (картины, яхты). По продолжительности использования блага бывают *долговременные* (здания, станки, машины) и *недолговременными* (продукты питания, топливо). В зависимости от количества потребителей, пользующихся благами, они делятся на *частные блага* (например, ваша одежда) и *общественные* (автомагистрали и национальная оборона, маяки и чистый воздух). Большая часть предлагаемых производителями и находящих спрос у потребителя благ представляют собой блага, предназначенные для личного потребления, или частные блага. *Благо является частным*, если, будучи потребленным одним лицом, оно не может одновременно быть потребленным другим лицом. Но существуют также блага, которые могут потребляться сразу многими одновременно без того, чтобы потребление кого-либо одного уменьшало потребление другого. Они называются *общественными благами*. Отличительными чертами общественных благ являются неизбирательность и неисключаемость их из потребления отдельных лиц. *Благо является общественным*, если будучи

даже потребленным одним лицом, оно при этом доступно для потребления другим.

Блага подразделяются на взаимозаменяемые (субституты или заменители) и взаимодополняемые (комплементарные). Те блага, которые могут замещать друг друга в удовлетворении одной и той же потребности (например, личный транспорт и транспорт общественный, нефть, каменный уголь или торф как топливо и др.) являются *взаимозаменяемыми благами* или *субститутами*. Блага, которые могут удовлетворять определенную потребность только в том случае, если используются в совокупности – это *взаимодополняемые* или *комплементарные блага* (например, автомобиль не может двигаться без топлива, фотоаппарат не работает без фотопленки и т.д.).

2.4 Проблема выбора в экономике. Понятие альтернативных (вмененных) издержек

В своей совокупности потребности человека безграничны. Более того, имеет место их количественный рост и качественное усложнение. Возможности же производства ограничены редкостью ресурсов (вследствие чего редки и экономические блага). Кроме того, любой ресурс, как правило, имеет множество вариантов использования, т.е. он может быть использован в производстве различных благ, а потребности людей могут быть удовлетворены различными способами. В силу этого общество в каждый данный момент сталкивается с необходимостью осуществлять определенный выбор. Каждый хозяйствующий субъект сталкивается с необходимостью решать, какие товары и услуги следует производить, а от каких следует отказаться, как их следует производить и какие ресурсы использовать, кто и какую работу должен выполнять, и для кого предназначены результаты этой работы. Решение этих проблем носит название *проблемы выбора в экономике*, т.е. определения направлений и способов использования ограниченных ресурсов.

Производственные возможности экономики и их границы. Поскольку ресурсы ограничены, экономика в любой момент времени располагает определенными производственными возможностями. При этом *под производственными возможностями экономики* следует понимать тот максимально возможный объем разнообразных благ, который экономика может произвести, обеспечив полную занятость (полное использование) имеющихся факторов производства и их эффективное использование. Производственные возможности экономики используются для производства альтернативных благ. Если исходить из того, что все производимые в стране блага по характеру конечного использования подразделяются на предметы потребления и средства производства, то графически производственные возможности экономики можно изобразить в виде *кривой производственных возможностей*.

Для ее построения возьмем некоторые условные данные, отображающие возможности производства двух видов продуктов (средств

производства и предметов потребления) при полной занятости факторов производства и их эффективном использовании.

Таблица 1 Производственные альтернативы экономики

Вид продукта	Производственные альтернативы					
	<i>a</i>	<i>b</i>	<i>c</i>	<i>d</i>	<i>e</i>	<i>f</i>
Средства производства (СП)	0	2	3	4	5	6
Предметы потребления (ПП)	10	8	7	5	3	0

Используя приведенные данные, построим график.

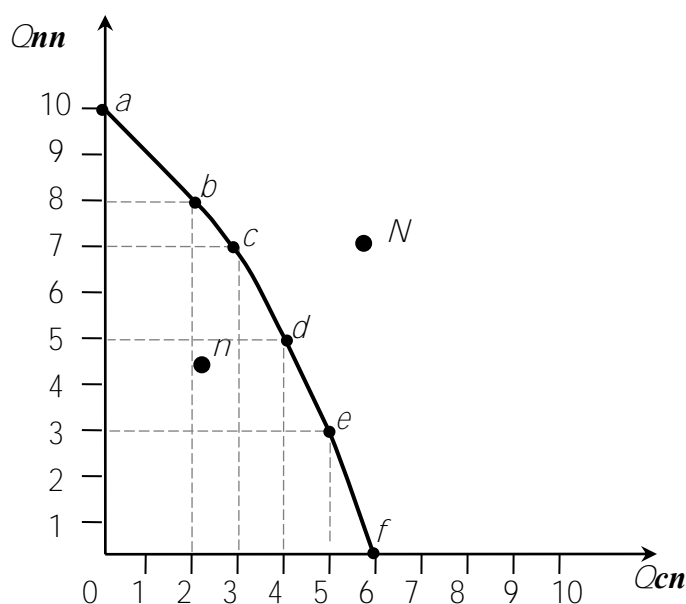


Рисунок 2.1 – Кривая производственных возможностей экономики

Кривая производственных возможностей определяет границу возможностей экономики. Каждая точка на этой кривой представляет максимально возможный объем двух видов продуктов (в нашем примере средств производства и предметов потребления), который экономика страны может произвести при данном количестве производственных факторов. И если экономика функционирует на границе своих производственных возможностей, то это значит, что обеспечена *полная занятость имеющихся факторов производства и их эффективное использование и достигнут потенциально возможный объем производства*. Несомненно, что большие объемы производства, соответствующие точкам, находящимся выше кривой производственных возможностей (точка N , например), являются более предпочтительными, но такие объемы производства не достижимыми при имеющихся на данный момент факторах производства и технологиях. Точки внутри кривой производственных возможностей (точка n) и соответствующие меньшим объемам выпуска, свидетельствуют о неполном и (или) неэффективном использовании имеющихся факторов производства.

Кривая производственных возможностей может перемещаться, отражая увеличение или уменьшение производственных возможностей экономики. Увеличение производственных возможностей и, соответственно, сдвиг кривой производственных возможностей вправо может быть обусловлено вовлечением в производство дополнительных ресурсов, использованием в производстве прогрессивных техники и технологий.

Альтернативные (вмененные) издержки. Поскольку ресурсы ограничены, экономика не может производить одновременно сколь угодно большое количество всех желаемых продуктов. Поэтому всякое увеличение производства одних продуктов потребует отвлечения ресурсов из производства альтернативных благ. В результате производство последних уменьшится. Следовательно, в любой момент времени экономика, работающая на пределе производственных возможностей, должна жертвовать (т.е. сокращать объем выпуска) частью одного продукта, чтобы получить большее количество другого, более нужного на данный момент, продукта.

Количество других продуктов, от которого следует отказаться или которым нужно пожертвовать, чтобы получить некоторое дополнительное количество любого данного продукта, называется *альтернативными (вмененными) издержками производства* этого продукта. Вмененные издержки обычно рассчитываются на 1 единицу продукта. Например, вмененные издержки производства 1 единицы продукта *A* равны 4 единицам продукта *B*. Это значит, что для того, чтобы произвести 1 дополнительную единицу продукта *A*, нужно было какое-то количество ресурсов с производства продукта *B* перебросить на производство продукта *A*, что привело к уменьшению объема выпуска продукта *B* на 4 единицы. Причем по мере увеличения производства одного продукта за счет другого продукта, вмененные издержки возрастают. Это явление называют *законом возрастающих вмененных издержек*.

Рост вмененных издержек обусловлен тем, что производственные ресурсы не являются полностью взаимозаменяемыми, а потому не могут обеспечить одинаковую отдачу или продуктивность при их использовании в производстве альтернативных продуктов. Делая выбор в пользу производства дополнительной единицы альтернативного продукта, сначала, как правило, привлекают ресурсы наиболее пригодные для производства данного продукта и которые, вследствие этого, дают большую отдачу. Поэтому для производства единицы этого продукта требуется отвлекать меньшее количество ресурсов с производства другого продукта. Однако необходимость увеличения производства альтернативного продукта вынуждает в дальнейшем использовать для его производства и менее пригодные ресурсы, с меньшей производительностью. Поэтому для производства каждой дополнительной единицы альтернативного продукта таких ресурсов уже требуется все больше и больше и, следовательно, приходится жертвовать (т.е. недопроизводить) все большим и большим количеством блага, от которого мы отказываемся в пользу альтернативного.

Вопросы для самоконтроля

1. Почему потребности человека называют «движущей силой» производства?
2. Как классифицируются экономические потребности?
3. Что такое производство, и какие факторы необходимы для того, чтобы процесс производства состоялся?
4. Существуют ли границы производственных возможностей? Почему?
5. В чем заключается сущность проблемы выбора в экономике?
6. Чем обусловлен рост вмененных издержек?

Тема 3 Экономические системы. Рыночная экономика и ее модели

3.1 Экономическая система общества: понятие, элементы, критерии, классификация

Система вообще (от греч. *systema* – целое, состоящее из частей) – это совокупность элементов, образующих нечто целое, Целостность системы означает, что ее свойства особенные, и они не сводимы к простой сумме свойств тех элементов, которые входят в нее.

Системы бывают простые и сложные. К сложным системам относятся и экономические системы.

В экономической литературе однозначного определения экономической системы общества нет. Существуют различные подходы к трактовке понятия «экономическая система общества». Так, под экономической системой понимают и совокупность всех технологически связанных отраслей хозяйства, олицетворяющих общественное разделение труда; и исторически сложившийся способ создания материальных благ; и целостную совокупность экономических субъектов, отношений и институтов, которая под воздействием своих движущих сил и механизмов координации обеспечивает материальную жизнеспособность общества.

С учетом существующих подходов можно констатировать, что *экономическая система общества* – это исторический тип общественного устройства или способ организации экономической жизни общества на том или ином этапе его развития с присущими ему экономическими субъектами, их отношениями и институтами, со свойственной ему хозяйственной деятельностью, организацией и координацией этой деятельности.

Любая система имеет свою структуру. *Структура* – это внутренняя упорядоченность и соподчиненность образующих систему элементов. Основными элементами экономической системы общества являются: движущие силы ее развития, производительные силы, экономические отношения и хозяйственный механизм.

Под *движущими силами* экономической системы понимается совокупность тех сил и факторов, которые выступают побудителями ее становления и двигателями развития. Исходным элементом функционирования любой экономической системы являются человеческие потребности. Именно они формируют экономические интересы людей,

побуждая их к конкретным действиям, направленным, в конечном итоге, на удовлетворение потребностей. А так как люди живут и осуществляют свою деятельность в условиях ограниченных ресурсов, между ними имеет место экономическое соперничество или конкуренция за доступ к ограниченным ресурсам и их эффективное использование. Это, в свою очередь, побуждает их совершенствовать свою производственную деятельность и применяемые орудия труда, экономно использовать имеющиеся ресурсы.

Одним из основных элементов (подсистемой) экономической системы являются производительные силы. *Производительные силы* – это совокупность личного и вещественных факторов, используемых для производства материальных условий жизни общества – благ (продуктов, товаров и услуг). В состав производительных сил входят:

- работники, люди с присущими им способностями и квалификацией;
- средства производства, включающие предметы труда и средства труда;
- наука и все знания, которые воплощаются в технике, технологии и организации производства.

Люди производят жизненные блага не изолированно друг от друга, не в одиночку, а соединяясь известным образом, взаимодействуя; в процессе производства люди вступают в отношения не только с природой, но и между собой, в экономические отношения. *Экономические отношения* – совокупность связей, реально складывающихся между людьми в процессе хозяйствования. Они – еще одна подсистема экономической системы.

Экономические отношения имеют свою собственную структуру, в которой выделяются следующие звенья:

- социально-экономические отношения – это отношения между людьми по поводу производства и присвоения создаваемых ими благ;
- организационно-экономические отношения – отношения между людьми по поводу рационального и эффективного использования имеющихся технико-экономических ресурсов, связывающие и организующие экономику в единое целое через управление.

Особое место в экономической системе занимает хозяйственный механизм. *Хозяйственный механизм* – это совокупность организационных структур и конкретных форм хозяйствования, методов управления и правовых норм, с помощью которых приводится в движение общественное производство.

Критерии классификации экономических систем. Экономическая система общества, как и само общество, находится в постоянном развитии, и с момента своего зарождения прошла значительный эволюционный путь. В процессе своего развития экономическая система изменяется, переходя из одного состояния в другое. Это послужило основанием для типологии (классификации) экономических систем, позволяющей лучше ориентироваться в многообразии экономических систем. При этом для классификации экономических систем использовались различные критерии:

господствующая форма хозяйствования, преобладание тех или иных отраслей в экономике, господствующая форма собственности, уровень технологического развития, темпы экономического роста и др.

Рассмотрим наиболее известные классификации экономических систем. В зависимости от *господствующей формы хозяйствования* выделяются:

– экономическая система с натуральной формой хозяйствования (система замкнутого хозяйства). Это такая форма хозяйствования, при которой продукты производятся для собственного потребления;

– товарное (рыночное) хозяйство. При этой форме хозяйствования продукты производятся для обмена (продажи) и каждый производитель специализируется на выпуске определенного продукта. Поэтому для удовлетворения своих потребностей он вынужден обменивать определенный продукт на нужные ему продукты других производителей.

Широко известен формационный подход К. Маркса к классификации экономических систем, в основу которого были положены *господствующая форма собственности на средства производства* и соответствующий ей способ производства. В соответствии с этим К. Маркс выделил пять типов общественно-экономических формаций: первобытно-общинную, рабовладельческую, феодальную, капиталистическую и коммунистическую.

По *уровню технического развития* или *уровню развития производительных сил* У. Ростоу выделил пять стадий эволюции экономической системы общества:

- 1) традиционное общество, в котором преобладало аграрное производство, использовалась примитивная техника, был низкий уровень производительности труда;
- 2) переходное общество, в рамках которого создаются предпосылки для индустриализации, развивается ремесло, наука;
- 3) стадия сдвига. Для которой характерны рост капитальных вложений, рост производительности труда в сельском хозяйстве, развитие отраслей инфраструктуры;
- 4) движение к зрелости. Развивается крупная машинная индустрия и другие отрасли экономики, под влиянием НТП растет эффективность производства, высокая норма накопления, высокие темпы экономического роста;
- 5) стадия высокого массового потребления. Производство работает на потребителя, ведущим сектором экономики становятся отрасли, производящие услуги и предметы длительного пользования.

Близка к теории У. Ростоу позиция американского социолога Д. Белла. Он считает, что в своем развитии общество движется от доиндустриального к индустриальному, и затем к постиндустриальному обществу. Доиндустриальное общество, по его мнению, отличается неразвитыми производительными силами, необходимостью непосредственного обращения людей к природе как источнику средств существования. Индустриальное общество организовано на основе крупного машинно-промышленного

производства, характеризуется развитыми производительными силами. Постиндустриальное общество характеризуется высоким уровнем использования достижений НТП, научные знания и нововведения играют важнейшую роль в экономическом развитии, в производственной сфере центр тяжести перемещается от производства товаров к производству услуг.

3.2 Экономические институты. Собственность в экономической системе

Существование общества предполагает соблюдение его членами определенных правил и норм поведения, накладывающих определенные ограничения на их действия и поступки. Эти нормы и правила поведения, определяющие (формирующие) взаимоотношения и взаимодействия людей, получили название *экономических институтов*. Экономические институты могут быть формальными и неформальными. Формальные институты – это законодательно закрепленные правила и нормы, лежащие в основе взаимоотношений субъектов общества (Конституция, гражданский кодекс). Неформальные институты – это обычаи, традиции, общепринятые нормы поведения, которые законодательно не оформлены.

Важнейшим формальным экономическим институтом является собственность, занимающая особое место в экономической системе общества, поскольку она обуславливает экономический способ соединения работника со средствами производства (как со своими или с чужими), социальную структуру общества, порядок распределения результатов труда между членами общества.

Собственность на поверхности явлений выступает как имущественное отношение, фиксирующее, что и кому принадлежит (вещь моя или вещь не моя). Однако собственность – это не отношение человека к вещи, а отношения между «собственником» и «не собственником» по поводу вещи, а потому вне общества таких отношений нет, и собственности как таковой не существует. Можно сказать, что в экономическом смысле собственность отражает отношения между людьми по поводу присвоения чего-то. Под *присвоением* понимаются экономические отношения между людьми, которые устанавливают их отношения к вещам, как к своим. Присвоение – это конкретный общественный способ овладения вещью, т.е. соединения субъекта присвоения (того, кто присваивает) с его объектом (тем, что присваивается).

Субъекты собственности – это лица, между которыми складываются отношения собственности. Всех их можно объединить в три большие группы: индивиды, коллективы и общество в целом (государство). С юридической точки зрения субъекты собственности подразделяются на физических и юридических лиц.

Объекты собственности – это все то, по поводу чего складываются отношения собственности. Это могут быть как вещественные, так и невещественные объекты: средства производства, природные ресурсы, предметы потребления, рабочая сила, информация, результаты

интеллектуального труда и т.п. Иначе говоря, все, что может быть присвоено и принадлежать кому-то, является объектом собственности.

Однако присвоение какого-то объекта одним лицом есть одновременно отчуждение данного объекта от других лиц. *Отчуждение* в данном случае есть обособление данного объекта от других лиц, в силу чего этот объект становится недоступным для них. Присвоение дает собственнику возможность извлечения полезных свойств из объекта собственности, возможность хозяйского использования некоторых из этих объектов и получения от этого дохода. Отчуждение лишает такой возможности. А поскольку не все объекты собственности способны приносить доход их собственникам, то среди них выделяют так называемые главные, или ключевые объекты, обладание которыми позволяет получить доход и дает реальную экономическую власть. К ним, прежде всего, относятся факторы производства. Именно поэтому при определении экономической сущности собственности речь всегда идет о собственности на факторы производства. Ведь собственнику факторов производства принадлежит и созданный продукт.

Таким образом, *собственность как экономическая категория* отражает отношения между людьми по поводу присвоения – отчуждения факторов и результатов производства.

Присвоение проявляется через пользование, владение и распоряжение объектом собственности. *Пользование* – это применение объекта собственности в соответствии с его назначением с целью извлечения из него какой-то выгоды (пользы). *Владение* – это фактическое обладание объектом собственности, позволяющее совершать с ним в течение определенного срока определенные действия и осуществлять контроль за его использованием. *Распоряжение* – это определение порядка использования объекта собственности, возможность поступать с ним по своему усмотрению, определять его судьбу. В силу этого распоряжение считается высшей формой присвоения.

Итак, присвоение проявляется через владение, пользование и распоряжение объектом собственности. Однако присвоение и, соответственно, собственность нельзя однозначно отождествлять с владением, пользованием и распоряжением.

Так, наемный работник в процессе производства использует оборудование, находящееся в собственности другого лица. Менеджер крупной компании распоряжается, управляет имуществом компании, не являясь ее собственником, и т.д. Отсюда возникает проблема соотношения собственности и ее хозяйственного использования и управления. Ведь собственник факторов производства отнюдь не всегда выступает в роли непосредственного хозяйствующего субъекта, предпринимателя. Наиболее четко отделение собственности от предпринимательства проявляется в акционерных обществах, где собственник-акционер фактически отделен от распоряжения, управления и хозяйственного использования имущества акционерного общества.

Поэтому следует различать *безусловное*, суверенное распоряжение факторами и результатами производства и *условное*. Собственник управляет объектом собственности и распоряжается им по своему усмотрению и независимо ни от кого. Условное распоряжение факторами и результатами производства предполагает оперирование ими уполномоченными собственником лицами.

Собственность как юридическая категория. Собственность как экономическая категория выражает определенные экономические отношения. Эти реальные экономические отношения получают юридическое оформление, закрепляются посредством правовых норм и правил.

Право собственности закрепляет, фиксирует и регулирует отношения людей к вещам, и в этом смысле оно всегда производно от экономических отношений собственности. Но в то же время оно выступает предпосылкой экономического присвоения.

В соответствии с законом, собственник обладает рядом прав:

- 1) право владения, закрепленное юридическим документом – это реальное, фактическое обладание вещью;
- 2) право пользования – право использования вещи с целью извлечения из нее пользы, выгоды, дохода.
- 3) право распоряжения – возможность определения судьбы вещи, возможность поступить с ней по своему усмотрению.

Следовательно, собственность как юридическая категория выступает как санкционированное государством (законами, административными распоряжениями) поведенческое отношение между людьми по поводу использования благ тем или иным способом.

Вместе с тем нельзя смешивать экономическое содержание собственности с правовыми отношениями собственности, с юридическим правом собственности. Различие между ними, во-первых, состоит в том, что право, правовые нормы только фиксируют реальные экономические отношения. Во-вторых, различие в том, что законодательная регистрация полномочий собственника может не совпадать с реальными экономическими отношениями и механизмами присвоения. В законе можно объявить собственником одного, а в жизни им будет другой. Например, трудовой коллектив можно провозгласить собственником средств производства, но если он по-прежнему будет получать планы из министерства, а денежные фонды формировать по инструкциям, то в этом случае реально собственником коллектив не станет. И в то же время без четкого законодательного закрепления правомочий собственника превратиться в него трудно.

В экономической литературе все большее распространение получает *теория прав собственности*, согласно которой собственник наделяется «пучком прав» по использованию ресурса, блага, таких как:

- 1) право владения – это исключительный физический контроль над благами;

- 2) право использования – применение полезных свойств блага в своих целях;
- 3) право управления – принятие решений по использованию блага;
- 4) право на доход – право обладать результатами от использования блага;
- 5) права на потребление, изменение, отчуждение или уничтожение блага и др.

Здесь собственность рассматривается как право контролировать использование определенных ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и выгоды.

Виды и формы собственности. Классификация собственности предполагает выделение двух видов собственности – частной и государственной.

Мировая практика показывает, что определяющим видом собственности в современной смешанной рыночной экономике является частная собственность. *Частная собственность* – это такие отношения собственности, при которых субъект (физическое или юридическое лицо) самостоятельно осуществляет функции распоряжения объектами собственности, и все основные правомочия находятся у него. Частная собственность выступает в трех основных формах: единоличной, партнерской и корпоративной.

Единоличная собственность характеризуется тем, что физическое или юридическое лицо реализует все отношения собственности (присвоение, владение, распоряжение, пользование).

Партнерская собственность предполагает объединение в той или иной форме элементов частной собственности нескольких физических или юридических лиц.

Корпоративная собственность базируется на функционировании капитала, который формируется путем свободной продажи титулов собственности – акций. Каждый акционер является совладельцем, собственником части капитала акционерного общества.

Государственная собственность – это отношения, при которых основные правомочия собственника сосредоточены у государственных органов власти, которые наделяют назначенных ими руководителей (менеджеров) предприятий соответствующим набором полномочий.

Кроме рассмотренных основных форм собственности в экономической системе имеются и другие формы собственности, которые имеют определенную специфику образования. Например, собственность профсоюзов, партий, общественных и религиозных образований. Эта собственность создается за счет различных взносов и пожертвований, доходов от собственной экономической деятельности.

На основе взаимодействия различных форм собственности возникают так называемые смешанные формы собственности. Это может быть собственность, основанная на участии иностранного и национального капитала (собственность совместных предприятий) или возникшая

вследствие взаимодействия государственной и частной форм собственности (в акционерной фирме).

Реформирование собственности. В процессе исторического развития общества отношения собственности изменялись под влиянием многообразных факторов (военных захватов, политических революций, изменений государственного законодательства и др.). Реформирование собственности осуществляется путем национализации, разгосударствления и приватизации.

Национализация – это переход из частной собственности в собственность государства различных объектов собственности: земли, промышленных предприятий, транспорта, банков и др. Она может осуществляться путем безвозмездной конфискации или посредством выкупа. Выкуп прежде всего обусловлен соображениями экономической целесообразности, стремление последовательно решать стратегические задачи устойчивого экономического роста. Поэтому выкупу обычно подлежат капиталоемкие и малоэффективные производства, которые в силу этого малопривлекательны для частного бизнеса.

Разгосударствление представляет собой процесс децентрализации экономики, преодоления монополизма государственной формы собственности, снятие с государства функций прямого хозяйственного управления, передачу соответствующих полномочий на уровень предприятия и предполагает:

- 1) разделение функций государственного централизованного администрирования и непосредственного управления предприятиями, комплексами и регионами;
- 2) расширение самостоятельности и повышение ответственности предприятий, регионов;
- 3) становление новых субъектов собственности – свободных товаропроизводителей.

Приватизация предполагает смену собственника, это процесс перехода государственной собственности в руки отдельных юридических и физических лиц. В западной экономической теории термин «приватизация» определяется как переход к частному, частнокапиталистическому хозяйствованию.

Стратегической целью разгосударствления и приватизации является преодоление застойных явлений в экономике, повышение эффективности функционирования предприятий, создание конкурентной среды. Все это в совокупности должно обеспечить ускорение социально-экономического развития страны.

3.3 Способы координации хозяйственной жизни

Хозяйственная деятельность всегда оказывается скоординированной тем или иным образом. В экономической теории рассматривается несколько способов координации экономической деятельности:

- традиции;

- централизованное руководство, сопряженное с принуждением, или иерархия;
- добровольное сотрудничество индивидов, направляемое системой рынков и цен.

Если за основу классификации принять *механизм (способ) координации хозяйственной деятельности*, то можно выделить следующие типы экономических систем:

- традиционную экономику;
- свободную рыночную экономику;
- административно-командную систему;
- смешанную экономику.

Под *традиционной экономикой* обычно понимается экономическая система, основанная на традициях и обычаях, когда хозяйственная деятельность людей осуществляется на основе опыта поколений. Это, как правило, экономика натурального хозяйства, обслуживающая себя за счет собственных ограниченных ресурсов, имеющая замкнутый характер.

Свободная рыночная экономика – это такая экономическая система, базирующаяся на частной собственности и предпринимательстве. Здесь движение ресурсов производства и само производство осуществляется под воздействием рыночного механизма регулирования, опирающегося на колебания спроса и предложения, а также на экономическую выгоду. Это экономика, в которую государство вмешивается лишь косвенно и в самом общем виде. Роль государства сведена к тому, чтобы гарантировать право частной собственности, соблюдать строгий правовой порядок в обществе.

Административно-командная система – это экономика, при которой господствует государственная собственность, товарно-денежные отношения имеют формальный характер, а движение ресурсов производства и само производство определяются административным центром на основе системы команд. Государство действует тоталитарно, оно:

- определяет задачи экономики;
- определяет средства выполнения этих задач;
- жестко регламентирует сроки выполнения этих задач;
- регулирует распределение благ.

Командная экономика позволяет централизованно учесть и распределять производственные ресурсы по сферам экономики и регионам страны. Однако она не в состоянии обеспечить их рациональное использование, т.к. ни один государственный орган управления не может четко определить потребность в ресурсах каждого производства. И, как следствие, – неэффективное использование производственных ресурсов, более высокие их затраты на производство единицы продукции.

В настоящее время в чистом виде свободная рыночная и командная экономики не существуют. Современные экономические системы представляют собой некую смесь, сочетание элементов той и другой систем. Это значит, что координация хозяйственной деятельности в этих системах

осуществляется как рынком, так и государственным регулированием. Поэтому современные экономические системы характеризуются как смешанные экономики. Смешанная экономика представляет собой регулируемое рыночное хозяйство, в котором преобладает крупная частная (акционерная) форма собственности, а преобладающей формой регулирования выступают рынок и конкуренция, которые дополняются государственным регулированием. Однако степень вмешательства государства в экономические процессы, формы и методы их регулирования в смешанных экономиках разных стран неодинаковы.

Несмотря на всю свою эффективность, один только рыночный механизм в современной жизни не обеспечивает действенного и устойчивого саморегулирования экономической системы. Возникает необходимость активного вмешательства государства в экономические процессы. Для *смешанной экономики* характерно устойчивое наличие элементов разных типов экономических систем.

3.4 Рынок: понятие, функции, условия функционирования

В функционировании современной экономической системы определяющую роль играет рынок, который возник на основе обмена с появлением товарного производства. Исторически товарному производству и обмену предшествовало *натуральное хозяйство*, в котором продукты производились для удовлетворения собственных потребностей производителя и произведенные продукты не покидали рамки данного хозяйства. Однако по мере совершенствования орудий труда и развития разделения труда появляются излишки продуктов. С появлением излишков в недрах натурального хозяйства зарождается и начинает развиваться обмен.

В процессе дальнейшего углубления разделения труда, т.е. специализации производителей на выпуске тех или иных продуктов, создаются материальные предпосылки для регулярного обмена. Ведь в условиях разделения труда производители для удовлетворения своих потребностей вынуждены обмениваться результатами труда. А так как этот обмен осуществляют экономически обособленные хозяйствующие субъекты, осуществляющие свою деятельность на принципах самокупаемости и самофинансирования, то это обусловило необходимость эквивалентного (равноценного) обмена производимых продуктов, принимающих форму товара. Все это привело к возникновению *товарного (рыночного) хозяйства*, т.е. такой формы организации производства, при которой продукты создаются непосредственно для продажи (обмена), а связь между производителями происходит посредством рынка. Следовательно, условиями возникновения товарного производства и рынка являются общественное разделение труда и экономическая обособленность товаропроизводителей.

С возникновением и развитием товарного производства появляется и развивается рынок, играющий исключительно важную роль в обеспечении непрерывности процесса воспроизводства и надежной связи между производством и потреблением, в «связывании» всей экономики в единое

целое. В результате экономика превращается в рыночную систему хозяйствования или рыночную экономику, в которой и производство, и распределение, и потребление буквально пронизаны рыночными связями. Отсюда следует, что по своей экономической сути *рынок* – это совокупность экономических отношений между экономическими субъектами по поводу купли – продажи, посредством которых осуществляется взаимосвязь между производством и потреблением.

Функции рынка. Сущность рынка наиболее полно проявляется в выполняемых им функциях.

1. *Регулирующая.* Рынок – наиболее совершенный инструмент саморегулирования товарного производства. Оперативно реагируя на изменения, происходящие в экономике, рынок способствует согласованию производства и общественных потребностей, поддержанию сбалансированности спроса и предложения. Если спрос на товар растет относительно предложения, то растут и цены. Производство данного продукта становится относительно более выгодным, и производители станут его больше производить. Насыщение рынка товарами увеличивает предложение и, соответственно, снижает цену. По мере снижения цен, производство будет постепенно сокращаться.

2. *Стимулирующая.* Посредством цен рынок оказывает стимулирующее воздействие на рациональное использование ограниченных ресурсов, на повышение эффективности, побуждая товаропроизводителей создавать товары с наименьшими затратами. Стремясь устоять в конкурентной борьбе, производители вынуждены снижать издержки производства путем внедрения новых технологий, улучшения организации труда, повышать качество продукции и расширять ее ассортимент.

3. *Информационная.* Рынок дает всем его субъектам объективную информацию о наличии и ассортименте товаров, их качестве, ценах, спросе. Эту информацию используют предприниматели при принятии решений о расширении или уменьшении производства.

4. *Санитрующая.* С помощью конкуренции рынок очищает производство от экономически слабых, нежизнеспособных хозяйствующих субъектов. Они разоряются и покидают рынок.

5. *Дифференцирующая.* В условиях конкуренции успех приходит к тем производителям, которые сумели обеспечить высокий уровень производства, эффективное использование ресурсов. Они становятся сильными, конкурентоспособными. Те же производители, которые не смогли обеспечить эффективное использование ресурсов, постепенно теряют свои позиции на рынке, беднеют, становятся банкротами.

Для того, чтобы рынок нормально функционировал, должны быть созданы определенные условия или институциональные основы, делающие возможным свободный рыночный обмен. *Институциональными основами функционирования рынка* являются частная собственность, свобода предпринимательства и выбора, конкуренция, свободное рыночное

ценообразование, ограниченное вмешательство государства в экономическую жизнедеятельность общества.

В условиях *частной собственности* производственные ресурсы и произведенный продукт являются собственностью частных лиц и организаций. Это позволяет им по своему усмотрению приобретать и использовать ресурсы, реализовывать результаты своей хозяйственной деятельности. Частная собственность является условием свободного предпринимательства и свободного выбора.

Свобода предпринимательства означает, что субъекты хозяйствования вправе приобретать экономические ресурсы, организовывать процесс производства из этих ресурсов по собственному выбору и продавать товары или услуги на рынках по выбору самого производителя.

Свобода выбора заключается в том, что владельцы материальных ресурсов и денежного капитала могут использовать или реализовывать эти ресурсы по своему усмотрению. Она означает также, что работники вправе заниматься любым видом труда, на который они способны. Наконец, она означает, что потребители свободны, в пределах своих денежных доходов, покупать товары и услуги в таком наборе, который они считают наиболее подходящим для удовлетворения своих потребностей.

Главным мотивом субъектов рыночных отношений является *личный интерес*. Каждая экономическая единица стремится делать то, что выгоднее ей самой. Предприниматели ставят своей целью максимизацию прибылей своих фирм, владельцы материальных ресурсов пытаются назначить возможно более высокие цены при продаже или сдаче в аренду этих ресурсов, а наемные работники стремятся получить возможно больший доход от своего физического или интеллектуального потенциала. В свою очередь и потребители, покупая определенный продукт, стараются приобрести его по самой низкой цене. А поскольку все экономические субъекты независимы в принятии решений и вынуждены договариваться об условиях сделок, то цены на рынке устанавливаются свободно под воздействием рыночных сил, т.е. спроса и предложения. Таким образом, реализуется принцип *свободного рыночного образования*.

Стремление каждого субъекта к реализации личного интереса порождает конкуренцию, соперничество, экономическое состязание. *Конкуренция* – это экономическое соперничество, борьба между субъектами рынка за наиболее выгодные условия производства, купли-продажи товаров, за увеличение своей доли в производстве и сбыте, за получение наибольшей прибыли (выгоды).

Конкуренция имеет чрезвычайно важное значение для экономики, так как выступает как внешняя принудительная сила, заставляющая производителей повышать эффективность использования ограниченных ресурсов, улучшать качество производимой продукции, расширять ее ассортимент, расширять производство, увеличивать накопление и др. С этой точки зрения конкуренция – мощная движущая сила прогресса.

В экономической теории принято выделять два типа конкуренции – совершенную и несовершенную.

Совершенная конкуренция – это такая ситуация на рынке продукта, когда никто из его участников не может оказать сколь-нибудь заметное влияние на условия рыночных сделок с выгодой для себя. Рыночная цена в этих условиях является результатом только стихийного взаимодействия спроса и предложения и полностью независима от устремлений каких-либо отдельных групп субъектов рынка.

Совершенная конкуренция в качестве основных условий предполагает:

- множество продавцов и покупателей в отрасли;
- полную однородность отраслевого товара у всех производителей;
- полную информированность продавцов и покупателей о ситуации на рынке;
- отсутствие сговора между субъектами рынка и возможности влиять на цены и объемы предложения.

Несовершенная конкуренция – это такая ситуация на рынке, когда кто-то из субъектов рынка располагает возможностью в конкретных пределах влиять на условия продажи или покупки продукта с выгодой для себя. Здесь уже рыночная цена является результатом реализации экономической мощи и господства отдельной фирмы или союза нескольких фирм на том или ином рынке.

Основными разновидностями рынка несовершенной конкуренции являются монополия, олигополия и монополистическая конкуренция. *Монополия* в буквальном смысле означает существование одного единственного продавца (или производителя) в отрасли. Ее влияние на цены и объемы производства очень значительны и ограничены только объемами спроса. *Олигополия* означает, что в отрасли существует более одного, но ограниченное число конкурентов. Такая отраслевая структура делает олигополистов зависимыми друг от друга в конкурентной стратегии. Результатом является стремление к заключению различных сговоров о ценах, рынках сбыта и др., к снижению интенсивности ценовой конкуренции и активизации неценовых методов конкурентной борьбы. *Монополистическая конкуренция* означает, что в отрасли множество конкурентов, но отраслевой продукт различается, дифференцирован. Эти различия закрепляют каждого производителя в определенной рыночной нише, что превращает его в своеобразного монополиста и позволяет оказывать влияние на уровень цены. Однако это влияние не может быть значительным, так как потребители могут переключить спрос на продукты конкурентов.

3.5 Классификация рынков. Рыночная инфраструктура

Современная рыночная экономика представляет собой систему взаимосвязанных рынков. Для характеристики этой совокупности рынков используются различные критерии их классификации.

В соответствии с критерием «Объект рыночных сделок» выделяют следующие виды рынков: 1) рынок потребительских благ, 2) рынок факторов

производства, 3) финансовый рынок. В свою очередь каждой из этих рынков имеет свою структуру. Так, рынок потребительских благ включает рынки продовольственных и непродовольственных благ; бытовых, коммунальных и транспортных услуг, образовательных услуг и услуг культуры. Рынок факторов производства включает рынки земли, труда и капитала. Финансовый рынок состоит из рынка ссудного капитала и рынка ценных бумаг.

Наряду с объектным критерием существуют и другие критерии классификации рынков. В соответствии с этими критериями различают следующие виды рынков:

- 1) по степени законности – легальный и теневой («черный») рынки;
- 2) по степени конкурентности – рынок совершенной и несовершенной конкуренции;
- 3) по характеру продаж – оптовый и розничный, фьючерсный и наличный (рынок «спот») рынки;
- 4) по степени насыщенности товарами – дефицитный, равновесный и избыточный рынки;
- 5) по географическому положению – местный, региональный, национальный и мировой рынки.

Для опосредования рыночных отношений и обеспечения нормального функционирования рынков рыночной экономике необходима соответствующая инфраструктура. *Рыночная инфраструктура* – это совокупность учреждений, предприятий и организаций, видов деятельности, создающих организационно-экономические условия для функционирования рынка и обеспечивающих движение товаров и услуг, капиталов и рабочей силы. Она включает в себя сеть предприятий розничной и оптовой торговли, товарные и фондовые биржи, ярмарки и аукционы, сеть коммерческих банков и других кредитно-финансовых учреждений, страховые компании, аудиторские и консалтинговые фирмы, информационную систему, рекламные службы и т.д. Рассмотрим некоторые из них.

Важным звеном рыночной инфраструктуры являются биржи. Биржа представляет собой организационный оптовый рынок, действующий как аукцион по купле-продаже товаров и ценных бумаг. Соответственно различают товарные и фондовые биржи. Товарные биржи бывают специализированными, на которых продается какой-то один товар и универсальными, на которых продаются и покупаются разнообразные товары. На фондовой бирже осуществляются сделки с ценными бумагами.

Необходимым элементом рыночной инфраструктуры являются страховые компании, аудиторские и консалтинговые фирмы. Страховые компании оказывают хозяйствующим субъектам страховые услуги, предполагающие возмещение им ущерба от потерь, связанных с непредвиденными неблагоприятными явлениями для их бизнеса. Аудиторские фирмы занимаются анализом финансово-хозяйственной деятельности предприятий по их заказу с целью объективной оценки их финансового состояния и достоверности учета. Консалтинговые фирмы оказывают предприятиям и организациям различного рода консультационные услуги.

3.6 Несовершенства (фиаско) рынка и необходимость государственного регулирования экономики

Эффективно работающий рыночный механизм позволяет успешно решать многие проблемы, стоящие перед обществом: согласовывает интересы производителей и потребителей, побуждает применять новейшие технологии и рационально использовать ресурсы, способствуя тем самым развитию НТП. Однако, как и любое социально-экономическое явление, рынок противоречив, а потому содержит в себе ряд негативных свойств, которые определяются как несовершенства (или фиаско) рынка. Под *фиаско рынка* понимается ситуация, при которой рынок оказывается не в состоянии координировать процессы экономического выбора таким образом, чтобы обеспечить эффективное использование ограниченных ресурсов. Наиболее существенными проявлениями несовершенств (фиаско) рынка являются внешние эффекты, общественные блага, недостаточная конкуренция, неустойчивость и неравное распределение дохода (их характеристика будет дана далее).

Исправить крупные дефекты современной рыночной системы призвано государство. Правительство проводит политику, преследующую цель сохранить и поддержать конкуренцию, содействует надлежащему распределению ресурсов, когда внешние выгоды и издержки становятся значительными, обеспечивает удовлетворение общественных потребностей и способствует поддержанию полной занятости и экономического роста. Все функции государства в рыночной экономике можно условно разделить на две группы:

- 1) функции по созданию условий эффективного функционирования рынка;
- 2) функции по дополнению и корректировке собственно рыночных регуляторов.

К первой группе относятся функция обеспечения правовой базы и создания общих условий экономической деятельности субъектов хозяйствования; функция стимулирования и защиты конкуренции (антимонопольное законодательство, поддержка малого бизнеса и др.); совершенствование рыночной инфраструктуры.

Ко второй группе следует отнести функции регулирования распределения доходов, регулирования внешних эффектов, производство общественных благ, обеспечение экономической стабильности и стимулирование экономического роста.

Одна из основных задач правительства заключается в том, чтобы обеспечить правовую и социальную среду, которая способствовала бы эффективному функционированию рынка. Государство определяет правовую основу, устанавливает основные нормы (правила) владения собственностью и функционирования экономики, отдельных хозяйствующих субъектов, регионов и отраслей. Социальное регулирование касается проблем безопасности продуктов, создания безопасных условий труда, уменьшения загрязнения окружающей среды и увеличения экономических возможностей (соблюдения равных условий найма, исключение дискриминации).

Правительство несет ответственность за поддержание рациональных масштабов рыночной конкуренции, реализуя антимонопольное законодательство и осуществляя регулирование естественной монополии через регламентирование цен и качества обслуживания.

Функционирование рынка влечет за собой значительное неравенство в распределении дохода, Правительство регулирует распределение доходов как путем прямого вмешательства в функционирование рынка (например, через установление минимального уровня оплаты труда), так и косвенно – с помощью системы налогов и трансфертных платежей. *Трансфертные платежи* – это выплаты правительством домашнему хозяйству или фирме денег (или товаров и услуг) на безвозмездной основе.

Функционирование рынка порождает так называемые внешние эффекты (издержки перелива). *Внешние эффекты* – это издержки производства продукта, которые несут не производители или потребители продукта, а третья сторона (общество в целом) без всякого возмещения. Наиболее очевидным отрицательным внешним эффектом является загрязнение окружающей среды. Государство либо законодательным путем, либо введением особых налогов регулирует внешние эффекты.

С помощью расходов и налогов государство перераспределяет ресурсы в экономике на производство продуктов, приоритетных с точки зрения общества. К таким продуктам относятся общественные блага. *Общественное благо* – это благо или услуга, к которым неприменим принцип исключения, в силу чего рыночная система их не производит. Производство их обеспечивается государством при условии, что они приносят существенные выгоды обществу. К ним относятся национальная оборона, всеобщее образование, государственное здравоохранение, национальные парки и др.

Для производства общественных благ требуются материальные ресурсы, которые государство покупает на ресурсных и продуктовых рынках. Производя блага и услуги, государство, с одной стороны, выступает как потребитель (предъявитель спроса), а с другой, как производитель, определяющий предложение.

Количественно выразить экономическую роль государства нелегко. Некоторым показателем этой роли может выступать доля государства в национальном продукте. Но помимо финансирования производства правительство осуществляет также ряд программ социального страхования и социального обеспечения, перераспределяя доходы в частном секторе экономики. Кроме того, множество регулирующих мер по защите окружающей среды, охране труда и здоровья рабочих, защите потребителей от опасных продуктов, контроль за практикой ценообразования в определенных отраслях и мероприятия по защите конкуренции вовлекают правительство практически во все сферы экономической деятельности.

Активное вмешательство государства в экономические процессы приводит к формированию *рыночной экономики смешанного типа*, основными чертами которой являются:

- многообразие форм собственности, среди которых главная роль принадлежит частной собственности;
- сочетание частного и государственного секторов экономики;
- сочетание рыночного и государственного механизмов регулирования;
- сочетание частнособственнической рыночной мотивации с мотивацией социальной устойчивости в обществе.
- хорошо развитая рыночная инфраструктура.

3.7 Модели рыночной экономики. Особенности белорусской социально-экономической модели

Имея все общие черты рыночной экономики, национальные экономики рыночного типа при этом различаются по многим параметрам. К ним следует отнести исторические особенности развития конкретной страны, уровень развития производительных сил, степень и характер государственного регулирования, выбор экономических приоритетов, особенности системы мотивации, особенности социальной защиты, субъектно-этнические особенности страны и др. В силу этого не существует единой модели рыночной экономики. Наиболее часто выделяют такие модели, как американскую, японскую, немецкую и шведскую, восточно-азиатскую модели, характеризующиеся определенной спецификой. Однако если обобщить практику многих стран, то все множество путей развития национальных рыночных экономик с известными допущениями можно свести к двум моделям: либеральной и социально-ориентированной.

Для либеральной модели (такие страны, как США, Англия, Япония) характерны господство частной собственности, поощрение частного предпринимательства. Экономические функции государства реализуются прежде всего на макроэкономическом уровне. Принцип «социального равенства» в подобной системе не выдвигается, государственная социальная поддержка направлена на наиболее обездоленные слои населения.

Для социально-ориентированной экономики (ФРГ, Швеция, Австрия) характерны сильные позиции государства в регулировании воспроизводственных процессов и решении социальных проблем. Социальная политика государства направлена на защиту всех слоев населения.

Особенности белорусской национальной модели развития. Любая трансформационная экономика сталкивается с необходимостью выбора определенной модели развития. В Республике Беларусь реализуется Программа перехода к социально-ориентированной рыночной экономике. Но модель, осуществляемая в нашей стране, вбирая в себя основополагающие черты типичного социального рыночного хозяйства, имеет и свои особенности, обусловленные нашей историей, реальностями, менталитетом. К таким особенностям могут быть отнесены следующие.

1. Рыночные реформы осуществляются последовательно и постепенно. Принцип постепенности проявляется, в частности, в особенностях процессов приватизации государственной собственности.

2. В стране формируется смешанная экономическая система, под которой понимается сочетание, совмещение в экономике страны двух форм хозяйствования – рыночной и нерыночной (не ориентированной на получение прибыли), а также двух механизмов регулирования – рыночного и государственного.

3. В качестве основы развития выбрана интеллектуально-инновационная деятельность. Относительная бедность экономики Беларуси природными ископаемыми вызывают необходимость обратиться к ресурсам интеллекта и сделать именно их основой экономического и социального развития. В условиях, когда тенденцией мировой экономики становится выход интеллектуального капитала на первые роли, у страны есть все возможности сделать интеллектуально-инновационный ресурс основой своего реформирования.

4. Белорусская экономика – это малая открытая экономика, ориентирующаяся преимущественно на собственные ресурсы и факторы, в том числе на свои конкурентные преимущества.

5. Экономическое реформирование и развитие осуществляются с учетом экологической ситуации, обусловленной катастрофой на Чернобыльской АЭС, и носят при этом социально-щадящий характер. Масштабы урона, нанесенного стране, окружающей среде и населению в результате катастрофы так велики, что без учета их влияния невозможно говорить об экономике.

6. Все социально-экономические изменения, осуществляемые сегодня в Беларуси, происходят с учетом менталитета и ценностных ориентиров населения. Эта особенность означает сохранение исторических и социально-культурных основ, на которых сформировалось и держится социально-экономическое ядро нашего общества. Такими основами признаны общинные, коллективистские начала, развитое чувство социальной справедливости, толерантность и неспешность, трудовые ценностные ориентиры, приемлемость многообразия народов и их культур и др.

7. В качестве основных приоритетов социально-экономического развития выбраны рост благосостояния и социальное развитие народа.

Вопросы для самоконтроля

1. Что представляет собой экономическая система?
2. Назовите основные элементы структуры экономической системы.
3. Охарактеризуйте основные типы экономических систем.
4. Какова роль собственности в экономической системе?
5. Что представляет собой собственность как экономическая категория и в чем суть собственности как юридического понятия?
6. Каким образом осуществляется реформирование собственности?
7. Как можно определить понятие «рынок»?

8. Назовите институциональные основы функционирования рынка.
9. Какова роль конкуренции в рыночной экономике?
10. С какой целью государство вмешивается в рыночную экономику?

Тема 4 Спрос, предложение и рыночное равновесие. Эластичность спроса и предложения

4.1 Спрос и факторы, его определяющие

Спрос покупателей на те или иные товары формируется под влиянием потребностей. Спрос – это отражение потребностей людей в том или ином товаре. Однако спрос на товар и потребность в нем не одно и то же.

Спрос – это форма выражения потребности, представленной на рынке и обеспеченной соответствующими денежными средствами. Следовательно, спрос – это платежеспособная потребность, которая проявляется в определенном количестве товаров, которые потребители хотят и в состоянии купить. Поэтому спрос всегда выражается посредством понятия «величина (объем) спроса». Величина (объем спроса) – это количество товара, которое потребители хотят и могут приобрести в течение некоторого периода времени.

Различают индивидуальный и рыночный спрос. *Индивидуальный спрос* – это спрос конкретного потребителя на данный товар, т.е. это то количество данного товара, которое он может и хочет купить. *Рыночный спрос* на данный товар складывается из индивидуального спроса множества потребителей, стремящихся его приобрести в определенный период времени.

Величина (объем) рыночного спроса или количество товара, на которое предъявлен спрос, определяется многими факторами. Важнейшим из них является цена товара. Зависимость спроса от цены выражает *закон спроса*: при прочих равных условиях, чем выше цена товара, тем меньше покупателей, имеющих возможность и готовых его приобрести, тем ниже рыночный спрос. И наоборот, чем ниже цена товара, тем больше рыночный спрос на него. Графически взаимосвязь между ценой и спросом отражает кривая спроса.

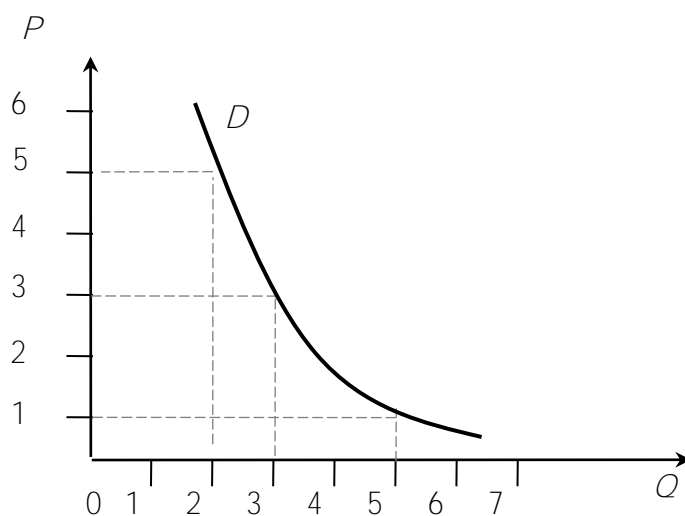


Рисунок 4.1 – Кривая спроса

Каждая точка этой кривой показывает то количество единиц товара, которое покупатели готовы приобрести по соответствующей цене в данный период времени.

Обратная зависимость величины спроса на товар от его цены объясняется следующими обстоятельствами. Во-первых, с понижением цены товар становится доступным большему количеству потребителей, которые смогут его купить. Во-вторых, при более низкой цене товара потребитель может купить большее количество данного товара, не уменьшая количества покупок других товаров. В-третьих, каждая последующая единица данного товара, как известно, приносит потребителю все меньшее удовлетворение, поскольку происходит насыщение его потребности в этом товаре. Поэтому потребитель согласен будет приобретать дополнительные единицы данного товара только в случае снижения его цены. Если же этого нет, то он предпочтет купить другой товар по такой же цене, который принесет ему большее удовлетворение, чем данный товар. Закон спроса не имеет абсолютного значения. Это значит, что возможны случаи, когда изменение цены не вызывает соответствующего изменения спроса. Рассмотрим их.

1. Как правило, повышение цен на товары первой необходимости не вызывают сокращения спроса на них, поскольку люди, чтобы жить, должны удовлетворять свои первичные, наиболее насущные потребности. В экономической науке данное явление получило название «эффект Гиффена» (американский экономист).

2. Повышение цен на товары, определяющие социальный статус потребителя, не сопровождается снижением спроса на них. Человек, относящийся к той или иной социальной группе, стремясь быть не хуже других, будет стремиться иметь все те товары, которые отражают его социальный статус, даже если цены на них растут.

3. Как нечто противоположное можно рассматривать ситуацию, когда снижение цен на некоторые товары роскоши (ювелирные изделия, определенная марка автомобиля) сопровождается уменьшением спроса на них со стороны лиц, входящих в элитную среду общества. Эти вещи обычно приобретаются для того, чтобы подчеркнуть свой высокий социальный статус. Ведь из-за высокой цены они недоступны для широкой публики. Поэтому снижение цен на эти товары уменьшает их привлекательность. Это явление получило название «эффект Веблена» (по имени американского экономиста и социолога Т. Веблена).

4. Инфляционные ожидания. В условиях инфляции, проявляющейся в росте цен, спрос на товары не снижается. Покупают сегодня, так как завтра будет дороже.

На величину спроса, кроме цены, оказывает влияние и ряд *неценовых факторов*. К таким факторам относятся:

1) доходы покупателей. Изменение доходов влияет на покупательную способность потребителей и, следовательно, на величину спроса. Однако, взаимосвязь между изменением доходов потребителей и изменением величины спроса не является однозначной, как это может показаться на

первый взгляд. Все будет зависеть от товаров, на которые предъявляется спрос. Если это так называемые нормальные товары или товары высшей категории, то с увеличением дохода спрос на них растет. Если это товары низшей категории (например, дешевые продовольственные товары), то с ростом доходов спрос на них падает;

2) изменение цены на один из взаимозаменяемых или взаимодополняющих товаров. Увеличение цены на один из взаимозаменяемых товаров (натуральные или искусственные меха) ведет к увеличению спроса на другой. Рост цены на один из взаимодополняющих товаров ведет к уменьшению спроса как на этот товар, так и на другой;

3) общее число покупателей или размер рынка. Рост числа покупателей на рынке приводит к росту рыночного спроса, и наоборот;

4) изменение вкусов, привычек, моды;

5) потребительские ожидания. Так, ожидание уменьшения цены на товар в ближайшем будущем вызывает уменьшение рыночного спроса на него сегодня.

Величина рыночного спроса, как видим, зависит от ряда факторов. Но следует различать ситуацию, когда, во-первых, изменяется цена товара, а все другие факторы, влияющие на спрос, остаются неизменными и когда, во-вторых, цена неизменна, а изменяются другие факторы. В первом случае, т.е. при изменении цены, происходит движение по кривой спроса. Когда же происходит изменение других факторов, определяющих величину спроса при неизменной цене, то происходит сдвиг кривой спроса вправо при увеличении спроса, или влево при уменьшении спроса.

4.2 Рыночное предложение и его детерминанты

Предложение – это количество товаров с определенными ценами, которое предлагается для продажи в конкретном месте и в определенное время. Объем предложения зависит, прежде всего, от уровня цены. Рост цены товара стимулирует предложение. Ведь более высокая цена при данных затратах на производство единицы продукции позволяет производителям получать большую прибыль. Поэтому производители, стремясь увеличить прибыль, будут наращивать объемы производства и предложения данного товара.

Зависимость объема предложения от уровня цены отражает *закон предложения* и графически эту зависимость отражает кривая предложения (рисунок 4.2).

На объем предложения, кроме цены, оказывают влияние следующие *неценовые факторы*:

1) изменения в затратах на производство единицы продукции, непосредственно влияющие на величину прибыли, получаемой от продажи единицы продукции. Изменение затрат на производство единицы продукции может быть обусловлено рядом причин, в частности: использованием в производстве технических нововведений, изменением цен на производственные факторы и др. Так, если при данном уровне цены продукции затраты на ее производство снизятся, то производитель от продажи каждой единицы продукции будет получать большую прибыль. Поэтому он будет стремиться больше ее произвести и продать, и наоборот;

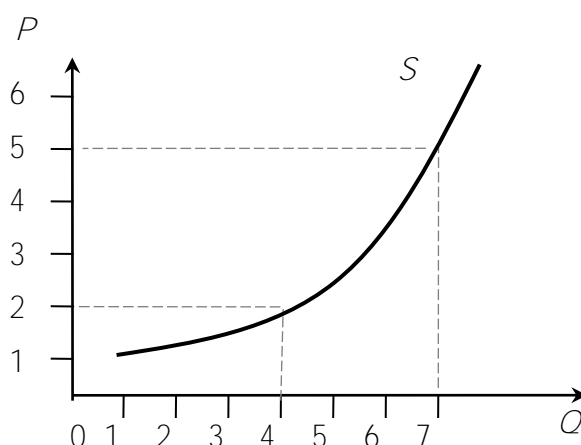


Рисунок 4.2 – Кривая предложения

2) изменение цены на другие товары, приводящее к переливу производственных ресурсов из менее прибыльных в более прибыльные производства. В результате ухода фирм из менее прибыльной сферы производства в другие, более прибыльные, приведет к уменьшению предложения в данной сфере деятельности и росту предложения в других, более прибыльных производствах. Предположим, что цены на деревянные двери по каким-то причинам увеличились, что привело к повышению прибыльности их производства. В результате некоторые производители мебели из дерева, у которых прибыльность производства мебели оказалась ниже прибыльности дверей, перепрофилируют свои предприятия на выпуск дверей. И, как следствие – предложение дверей возрастет, а мебели – сократится;

3) общее число производителей данного товара. Чем их больше, тем больший объем товара (при прочих равных условиях) будет предложен для продажи;

4) ожидания производителей. Так, ожидание повышения цены в ближайшем будущем может привести к уменьшению предложения в настоящее время.

Перечисленные неценовые факторы вызывают сдвиг кривой предложения вправо при его росте или влево при сокращении предложения. Когда же изменяется только цена, то происходит движение по кривой предложения.

4.3 Отраслевое рыночное равновесие. Использование законов спроса и предложения для анализа экономических процессов

Кривые спроса и предложения, отражающие действие законов спроса и предложения показывают, сколько товаров покупатели могли бы купить, а продавцы – предложить при различных ценах. Но сами по себе они не могут показать, при какой цене действительно произойдет купля – продажа. Только в результате взаимодействия спроса и предложения и устанавливается на рынке та цена, по которой товары и услуги продаются и которая, уравнивая спрос и предложение, способствует достижению рыночного равновесия.

Рыночное равновесие – это такая ситуация на рынке, когда при данном уровне цены достигается равенство объемов спроса и предложения, т.е. совпадение количества товара, которое потребители хотят и могут купить, а производители хотят и могут продать.

Рыночное равновесие графически соответствует точке пересечения кривых спроса и предложения (точка E). Рыночное равновесие достигается при наличии двух условий. Во-первых, при установлении на рынке *равновесной цены* (P_e), т.е. цены такого уровня, при котором цена спроса и цена предложения совпадают. Во-вторых, при достижении равенства того количества товаров, которое производители согласны и могут продать по равновесной цене и того, которое покупатели согласны и могут купить по данной цене, т.е. при наличии *равновесного объема товара* (Q_e).

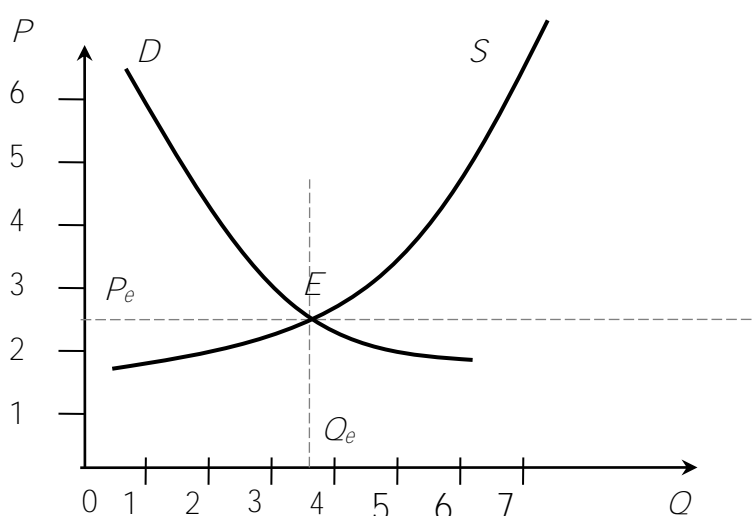


Рисунок 4.3 – Рыночное равновесие

Рыночное равновесие на любом конкурентном рынке может иметь место лишь относительно некоторого фиксированного момента времени. Любое отклонение от такого состояния вследствие изменения или спроса, или предложения приводит в движение рыночные силы, способные вернуть рынок в состояние равновесия. Так, если фактическая рыночная цена (P_1) станет больше равновесной (P_e), то на рынке возникнет ситуация *товарного излишка* или избытка предложения. Дело в том, что по такой цене производители поставят на рынок товар в объеме Q_2 (рисунок 4.4).

Покупатели же смогут приобрести по такой цене товара Q_1 . В этом случае избыток предложения составит $Q_2 - Q_1$. Избыток предложения, вследствие конкуренции производителей, будет оказывать понижающее воздействие на уровень фактической цены. В результате этого объем спроса будет расти, а объем предложения сокращаться до тех пор, пока они не станут равными.

Если цена на рынке установится ниже равновесной (P_2), то возникнет *товарный дефицит*. И, как следствие, избыток спроса будет оказывать давление на цену в сторону повышения. С повышением цены объем спроса

будет сокращаться, а объем предложения расти, и в конечном итоге на рынке установится равновесная цена, уравнивающая спрос и предложение.

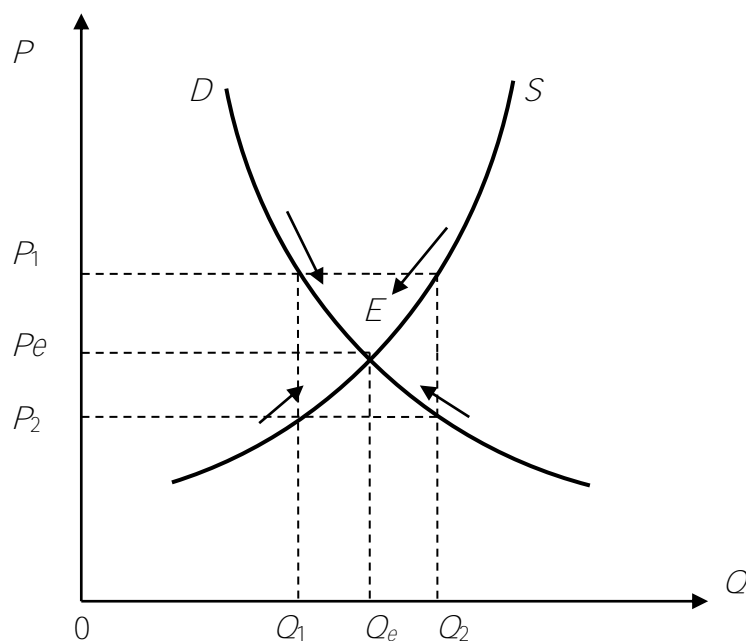


Рисунок 4.4 – Установление рыночного равновесия

Следует отметить, что при цене равновесия устанавливается равенство не покупок и продаж – такое равенство существует всегда при любой цене. При равновесной же цене количество продукции, которое потребители намерены и могут купить, соответствует тому количеству продукции, которое производители намерены и могут предложить для продажи. При такой цене у субъектов рынка не будет мотивов к изменению величины спроса и предложения, т.е. к изменению своего экономического поведения, и, следовательно, будут отсутствовать тенденции к повышению или понижению цены.

Однако под влиянием неценовых факторов экономическое поведение субъектов рынка изменяется, что приводит к нарушению рыночного равновесия. Так, рост доходов потребителей ведет к росту величины рыночного спроса, вследствие чего кривая спроса сдвигается вправо в положение D_1 (рисунок 4.5).

А так как производители не могут сразу отреагировать на изменение спроса ростом предложения, которое остается прежним, то потребители, стремясь приобрести нужный товар, предложат за него большую цену. В результате на рынке установится более высокая цена (P_1), которая будет стимулировать производителей к увеличению производства и предложения. С ростом предложения при том же рыночном спросе цена будет понижаться. Однако это не значит, что новое рыночное равновесие установится обязательно в точке E_1 . Все будет зависеть от величины роста предложения. Вполне возможно, что равновесная цена в конечном итоге установится на

прежнем уровне, обеспечивающем фирмам получение нормальной прибыли, но при большем равновесном объеме предложения.

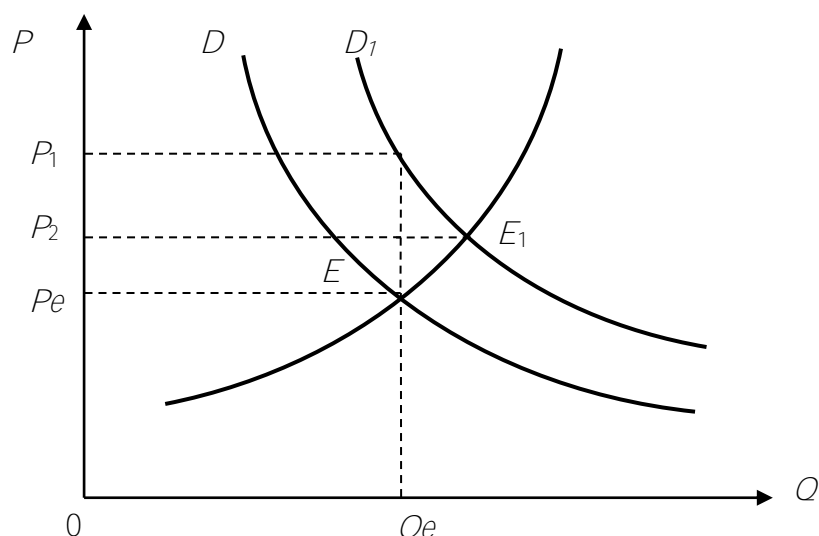


Рисунок 4.5 – Влияние увеличения спроса на рыночную ситуацию

А так как производители не могут сразу отреагировать на изменение спроса ростом предложения, которое остается прежним, то потребители, стремясь приобрести нужный товар, предложат за него большую цену. В результате на рынке установится более высокая цена (P_1), которая будет стимулировать производителей к увеличению производства и предложения. С ростом предложения при том же рыночном спросе цена будет понижаться. Однако это не значит, что новое рыночное равновесие установится обязательно в точке E_1 . Все будет зависеть от величины роста предложения. Вполне возможно, что равновесная цена в конечном итоге установится на прежнем уровне, обеспечивающем фирмам получение нормальной прибыли, но при большем равновесном объеме предложения.

Аналогичным образом срабатывает механизм саморегулирования рынка и при уменьшении спроса под воздействием неценовых факторов, а также и при изменении рыночного предложения под влиянием неценовых факторов. Так, если вследствие роста производительности труда и снижения издержек производства произойдет рост рыночного предложения, и кривая предложения сместится вправо в положение S_1 (рисунок 4.6), рыночная цена, определяемая величиной спроса, начнет снижаться. Рыночное равновесие установится при более низком уровне цены, но при большем равновесном объеме предложения (точка E_1). Но если эта равновесная цена не будет обеспечивать производителям получение нормальной прибыли, то они вынуждены будут сокращать производство и предложение данного товара и увеличивать производство другой, более прибыльной продукции. Сокращение же предложения при имеющемся спросе вызовет повышение рыночной цены и прибыльности производства. В результате предложение

данного товара начнет увеличиваться, что в конечном итоге приведет к установлению равновесной цены на уровне, обеспечивающем получение производителями нормальной прибыли.

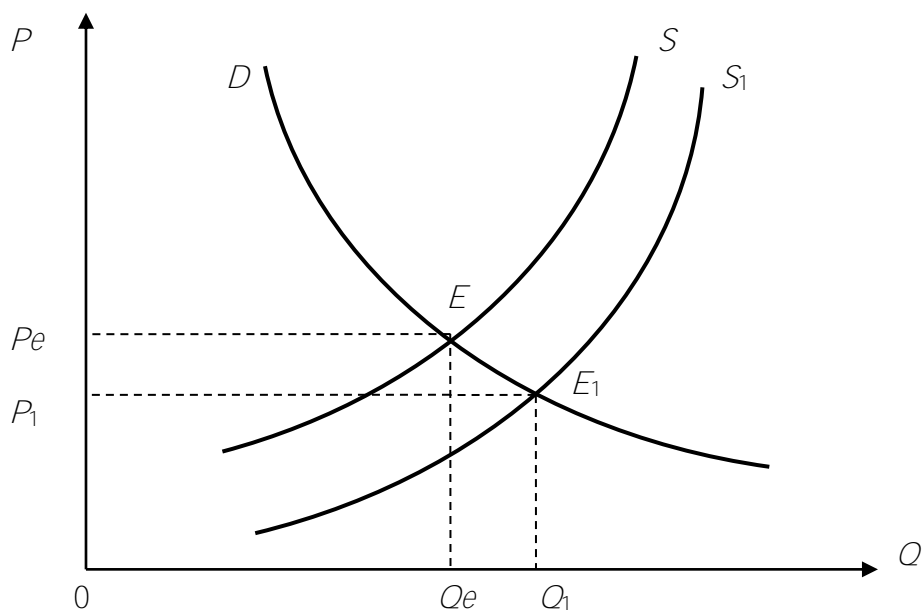


Рисунок 4.6 – Влияние увеличения предложения на рыночную ситуацию

Так работает механизм саморегулирования рынка, который через реакцию цен на возникающий избыток или дефицит товара изменяет рыночное поведение покупателей и производителей, вынуждая их то сокращать, то расширять спрос и предложение, приводя рынок в равновесие.

4.4 Понятие эластичности. Эластичность спроса, ее виды и факторы

Изменение цены, как и других факторов, может по-разному влиять и на спрос, и на предложение. Поэтому для выяснения изменений в объемах спроса и предложения в результате изменения цены или других факторов используется понятие эластичности. *Эластичность* характеризует степень реакции одной переменной (в данном случае – спроса или предложения) на изменение другой переменной – цены или другого фактора. Она показывает, в какой степени изменение цены или другого фактора влияет на величину спроса или предложения.

Степень реакции величины спроса на товар на изменение его цены характеризует *эластичность спроса по цене*. Мерой такой реакции служит *коэффициент эластичности спроса по цене*. Он определяется как отношение изменения объема спроса (в %) к изменению цены (в %).

$$E_p = \frac{\text{процентное изменение объема спроса}}{\text{процентное изменение цены}}. \quad (4.1)$$

Коэффициент эластичности спроса по цене показывает, на сколько процентов изменяется спрос на товар в результате изменения его цены на 1%.

Разные товары отличаются друг от друга по степени реакции спроса на изменение цены. В зависимости от этого различают товары эластичного спроса, товары неэластичного спроса и товары единичной эластичности спроса. Если с изменением цены объем спроса и, соответственно, продаж изменится на больший процент, чем изменилась цена, то спрос на этот товар будет *эластичным*. Если же изменение цены вызовет незначительное изменение спроса, на меньший процент, чем изменилась цена, то спрос на этот товар *неэластичен*. *Единичная эластичность спроса* имеет место тогда, когда изменение цены вызывает соответствующее изменение величины спроса. В этом случае коэффициент эластичности спроса по цене равен единице.

Как исключение возможны еще два варианта эластичности спроса по цене. Так, если при неизменной цене или при ее незначительных колебаниях величина спроса увеличивается до предела покупательских возможностей, то имеет место *совершенно (абсолютно) эластичный спрос*. Обычно такая ситуация возможна в условиях инфляции. Если же любое изменение цены не влияет на величину спроса, то имеет место *совершенно (абсолютно) неэластичный спрос*.

На величину эластичности спроса по цене оказывает влияние ряд факторов.

1. *Значимость товара для потребителя*. Как правило, неэластичным является спрос на товары первой необходимости, поскольку люди без них не могут обходиться. Поэтому повышение цен на них не ведет к существенному сокращению их потребления.

2. *Доля затрат на приобретение данного товара в общем объеме расходов потребителя*. Обычно, чем большую долю занимают затраты на покупку данного товара в общих расходах потребителя, тем выше будет при прочих равных условиях эластичность спроса на него, и наоборот.

3. *Наличие товаров – субститутов* (товаров – заменителей). Чем больше имеется хороших заменителей у данного продукта, тем эластичнее будет спрос на него, и наоборот.

4. *Фактор времени*, т.е. период времени, в течение которого потребитель имеет возможность отреагировать на изменение цены. И чем длиннее будет этот период, тем эластичнее будет спрос. Обусловлено это тем, что в долгосрочном периоде у потребителя есть возможность изменить структуру потребительской корзины, подобрать товары – заменители.

Спрос на данный товар может изменяться и при изменении цены другого товара, являющегося для данного товара заменителем или дополняющим его. Таковую зависимость отражает *коэффициент перекрестной эластичности спроса по цене*, который показывает, как изменится величина спроса на данный товар при изменении цены другого товара.

Однако характер изменения спроса на один товар при изменении цены другого товара непосредственно зависит от того, в каком отношении друг к другу находятся эти товары. Так, если с повышением цены товара *А* увеличивается спрос на товар *Б*, то эти товары являются взаимозаменяемыми

или товарами-субститутами. В том случае, когда повышение цены товара *A* вызывает уменьшение спроса на товар *B*, то данные товары являются взаимодополняемыми, или комплементарными.

Величина спроса изменяется и при изменении дохода. Зависимость между изменением дохода и изменением объема спроса отражает *эластичность спроса по доходу*, которая показывает, как изменится спрос при изменении дохода. Для характеристики этой зависимости используется коэффициент эластичности спроса по доходу, который определяется путем деления величины относительного изменения объема спроса на товар на величину относительного изменения доходов потребителей:

$$E_{D_1} = \frac{\text{процентное изменение объема спроса}}{\text{процентное изменение дохода}}. \quad (4.2)$$

Данный коэффициент показывает, на какой процент изменится величина спроса при однопроцентном изменении дохода потребителей.

Как правило, с повышением доходов потребителей увеличивается спрос, и наоборот. Однако взаимосвязь между изменением дохода и изменением величины спроса не является однозначной, как это может показаться. Дело в том, что спрос может изменяться быстрее, медленнее или такими же темпами, как и доход, либо вообще не изменяться на некоторые товары. Все будет зависеть от того, какие товары покупаются: то ли это продовольственные товары; то ли промышленные товары, входящие в стандартный набор потребителя; или это высококачественные товары длительного пользования. Если это продовольственные товары, то с ростом доходов растет и спрос на них. Но постепенно, по мере насыщения потребности в продовольственных товарах, рост спроса на них замедляется, т.к. люди начинают сокращать потребление продовольственных товаров низшего порядка, предпочитая покупать продукты высокого качества и, в конце концов, останавливается, хотя доходы продолжают расти. Это значит, что эластичность спроса по доходу на продовольственные товары имеет тенденцию стремиться к нулю по мере роста доходов потребителя. Совершенно иначе ведет себя спрос на высококачественные товары длительного использования и предметы роскоши – по мере роста доходов стабильно растет и спрос на них. Это значит, что спрос на эту группу товаров характеризуется очень высокой эластичностью по доходу, и он практически не имеет пределов насыщения.

Спрос на промышленные товары, входящие в стандартный набор потребителя первоначально с повышением дохода значительно растет, т.е. он достаточно эластичен. Но постепенно темпы его роста замедляются, поскольку происходит насыщение потребности в этих товарах. Однако при достижении доходом довольно значительной величины, когда потребитель перестает наращивать спрос на продовольственные товары, спрос на промышленные товары снова начинает расти. Обусловлено это тем, что потребителя при покупке промышленных товаров больше начинает интересовать не столько функциональное назначение приобретаемых

товаров, а соображения престижа, стремление не отстать по уровню благосостояния от тех, кто входит с ним в одну и ту же социальную группу. Поэтому эластичность спроса по доходу на эти товары повышается.

4.5 Эластичность предложения и факторы, ее определяющие

Реакцию объема предложения на изменение цены отражает *эластичность предложения по цене*. Она показывает, в какой степени изменение цены влияет на величину предложения. Мерой такого изменения служит *коэффициент эластичности предложения*. Он рассчитывается как отношение изменения предложения (в %) к изменению цены (в %).

В зависимости от степени реакции предложения на изменение цены предложение может быть:

- 1) эластичным, если объем предложения изменяется на больший процент, чем процент изменения цены;
- 2) неэластичным, если объем предложения изменяется на меньший процент, чем процент изменения цены;
- 3) совершенно (абсолютно) эластичным, если при данной цене производители готовы предложить любое требуемое количество товара;
- 4) совершенно (абсолютно) неэластичным, если изменение цены не вызывает изменение предложения.

Предложение, поскольку оно связано с производственным процессом, медленнее адаптируется к изменению цены, чем спрос. Поэтому важнейшим фактором, влияющим на эластичность предложения, является *фактор времени*, т.е. период времени, имеющийся в распоряжении производителя для того, чтобы отреагировать на изменение цены. И чем продолжительнее этот период, тем эластичнее будет предложение.

При оценке эластичности предложения обычно выделяют три временных периода: кратчайший (мгновенный), короткий и длительный. Под *кратчайшим* понимают период времени, недостаточный для осуществления производителем каких-либо изменений в объеме выпускаемой продукции. Поэтому предложение в кратчайшем периоде совершенно неэластично.

В пределах *короткого периода* производственные мощности остаются неизменными, но производители имеют достаточно времени для увеличения объема производства и, соответственно, предложения на тех же производственных мощностях за счет повышения интенсивности их использования за счет найма дополнительных работников, закупки большего объема сырья и увеличение сменности работы оборудования. Предложение в этом периоде более эластично.

Длительный период достаточно продолжителен для того, чтобы производители смогли расширить свои производственные мощности и увеличить объемы производства и предложения, а также для притока новых фирм в отрасль в случае увеличения спроса на продукцию. Эластичность предложения в этом периоде будет значительно выше, чем в коротком периоде.

Кроме фактора времени, на эластичность предложения по цене оказывают влияние следующие факторы:

1) *степень загрузки производственных мощностей*. Чем выше степень загрузки производственных мощностей, тем меньше возможности для увеличения производства и предложения и тем ниже эластичность предложения;

2) *возможность хранения продукции и затраты на ее хранение*. Если имеются возможности хранения продукции до лучшей ситуации на рынке, то эластичнее будет предложение, и наоборот;

3) *технологическая специфика производства*. В тех сферах деятельности, где производственный цикл характеризуется значительной продолжительностью, довольно сложно манипулировать объемом производства. Поэтому в таких производствах предложение неэластично;

4) *степень монополизации производства* и возможности перелива (миграции) капитала из одного производства в другое. Если в силу монополизации производства перелив капитала в данное производство затруднен, то это ведет к затуханию реакции производства на изменение цены.

4.6 Практическое значение анализа эластичности

Измерение и оценка эластичности выступают важным инструментом анализа рыночной ситуации и широко используются в предпринимательской и коммерческой деятельности. Дело в том, что с эластичностью спроса по цене непосредственно связаны и объемы реализации производимой продукции, и сумма денежной выручки от проданной продукции. Поэтому предпринимателю трудно рассчитывать на коммерческий успех без предварительного прогноза эластичности спроса на производимую продукцию, ибо без такой оценки неясно, сколько продукции выпускать и по каким ценам ее продавать. Ведь, с одной стороны, повышение цены положительно влияет на сумму выручки, но, с другой стороны, рост цены в силу действия закона спроса, ведет к уменьшению величины спроса, что отрицательно сказывается на величине выручки. Каким будет конечный результат взаимодействия этих двух разнонаправленных тенденций, т.е. сумма выручки от реализации продукции при изменении ее цены, зависит от эластичности спроса в конкретном интервале изменения цены.

Разные товары отличаются друг от друга по степени реакции спроса на изменение цены, т.е. эластичностью спроса. Поэтому и сумма денежной выручки от их реализации при однопроцентном изменении цены будет различной. Так, если спрос эластичен, то изменение цены вызывает изменение общей выручки в противоположном направлении. Поэтому снижение цены на товар эластичного спроса ведет к росту общей выручки, поскольку потери от снижения цены будут перекрыты приростом выручки вследствие роста объема продаж. Если же спрос неэластичен, то изменение цены вызывает изменение общей выручки в том же направлении. Обусловлено это тем, что выигрыш от повышения цены превысит потери в

выручке вследствие сокращения объема продаж из-за повышения цены. При единичной эластичности спроса увеличение или уменьшение цены не ведет к изменению общей выручки.

Вопросы для самоконтроля

1. Что такое спрос, и какие факторы на него влияют?
2. Нарисуйте график спроса. Чем объясняется нисходящий характер кривой спроса?
3. Охарактеризуйте понятие «предложение» и раскройте его зависимость от цены и других факторов.
4. Что означает понятие «рыночное равновесие»? Каковы последствия его нарушения?
5. Дайте понятие эластичности. Почему спрос на различные товары имеет разную эластичность по цене?
6. Как влияет на эластичность предложения фактор времени?

Тема 5 Основы поведения субъектов рыночной экономики

5.1 Домашнее хозяйство как экономический субъект

В рыночной экономике домохозяйства выступают в виде отдельных хозяйственных ячеек, состоящих из одного или нескольких лиц, деятельность которых направлена на удовлетворение собственных потребностей за счет доходов, полученных от продажи или предоставления в аренду принадлежащих им экономических ресурсов.

Распределяя свои денежные доходы на покупку различных товаров и услуг, домохозяйство как потребитель действует в соответствии с достаточно четко определенными предпочтениями. В процессе потребления он переходит от удовлетворения более настоятельных потребностей к менее настоятельным, при этом он не может купить все, что ему хочется, так как сталкивается с *бюджетными ограничениями*: его денежный доход имеет ограниченную величину, а продукты, которые он желает приобрести – определенную цену. В этих условиях потребитель вынужден выбирать среди нужных ему продуктов или экономических благ, отдавая предпочтение некоторым из них. Причем в основе его выбора лежит не просто способность экономического блага удовлетворять ту или иную потребность, а нечто иное. Этим иным является удовлетворение, которое получает потребитель от потребления экономического блага, т.е. его полезность. Именно полезность лежит в основе потребительского выбора.

Полезность не есть нечто, присущее экономическому благу как таковому. *Полезность* – это субъективная оценка потребителем степени удовлетворения, получаемого им от использования (потребления) блага. Причем большая или меньшая степень удовлетворения или полезности блага непосредственно зависит от интенсивности (напряженности) потребности, для удовлетворения которой необходимо данное благо. При этом под интенсивностью (напряженностью) потребности понимают степень нужды

человека в чем-либо необходимом. А так как интенсивность какой-то определенной потребности у разных потребителей неодинакова, то и одно и то же благо для них будет иметь разную оценку полезности.

Потребитель, принимая решение о покупке нужных товаров, стремится так распределить свой доход, чтобы получить от приобретаемых товаров максимальную полезность, т.е. он стремится поступать рационально. Следовательно, *рациональный потребитель* – это такой рыночный субъект, который при его потребительских предпочтениях и существующих ценах благ стремится так использовать свой ограниченный бюджет, чтобы получить максимальную полезность от приобретенных благ.

Различают предельную и общую полезность. Под *предельной полезностью* (MU) понимается полезность или удовлетворение, получаемое потребителем от потребления первой и каждой последующей дополнительной единицы конкретного блага. *Общая полезность* (TU) есть сумма предельных полезностей или сумма полезности всех единиц конкретного блага, потребленных потребителем (бутербродов, например) или имеющихся у него (кроссовок, например).

С увеличением количества потребляемых единиц конкретного блага его общая полезность возрастает до определенного момента. Но возрастает она убывающими темпами. Это значит, что потребитель от потребления каждой последующей единицы данного блага получает все меньшее удовлетворение. Обусловлено это тем, что по мере «насыщения» потребности в каком-то конкретном благо, удовлетворение от его использования, а, следовательно, и полезность каждой последующей единицы этого блага для данного потребителя уменьшается. Это уменьшение предельной полезности блага с увеличением объема его потребления выражает суть *закона убывающей предельной полезности*.

Убывание предельной полезности блага оказывает непосредственное влияние на спрос. Ведь если каждая последующая единица блага обладает все меньшей и меньшей полезностью, то потребитель станет приобретать дополнительные единицы данного блага лишь при условии снижения его цены. Если этого нет, то потребитель отдаст предпочтение другим благам, которые принесут ему большую величину полезности, затратив на их приобретение такую же сумму денег.

Таким образом, рациональный потребитель, осуществляя свой потребительский выбор, вынужден выбирать между альтернативными благами, стремясь за свой ограниченный доход приобрести тот набор доступных ему благ, который принесет ему наибольшую общую полезность. Именно в этом случае потребитель будет находиться в *положении равновесия*. Это значит, что при величине его дохода и данном уровне цен большую общую полезность он получить не может, а потому у него нет желания менять выбранный им набор потребительских благ на какой-то другой.

Достижение положения равновесия возможно лишь при соблюдении *правила максимизации полезности*, которое заключается в том, что

максимальная общая полезность достигается при условии, если последняя денежная единица, израсходованная на приобретение каждого вида товара, приносит равную предельную полезность. Математически это правило выглядит следующим образом:

$$\frac{MU_a}{P_a} = \frac{MU_b}{P_b} = \frac{MU_c}{P_c}, \quad (5.1)$$

т.е. предельная полезность каждого блага, деленная на его цену должна быть одинаковой для всех благ.

5.2 Организация (фирма) как хозяйствующий субъект

Важнейшим субъектом рыночной экономики являются организации, осуществляющие производство товаров и услуг и (или) их реализацию. В этом плане организация – это общее название любой хозяйствующей производственной единицы: фирмы, предприятия. А так как по своей структуре фирма может состоять как из одного предприятия, так и включать в себя ряд предприятий, то некорректно будет во всех случаях использовать понятия «фирма» и «предприятие» как синонимы. Это правомерно лишь в том случае, когда под фирмой понимают самостоятельную производственную единицу, состоящую из одного предприятия. И только. Когда же под фирмой понимается крупная корпорация, представляющая собой комплекс ряда предприятий, самостоятельность которых хотя и ограничена, но сохраняется, то отождествление понятий «фирма» и «предприятие» недопустимо.

Производство товаров и услуг, на которые предъявляется спрос, осуществляется множеством разнообразных предприятий (фирм).

Предприятие (фирма) – это хозяйственная единица, имеющая в собственности или хозяйственном владении и оперативном управлении обособленное имущество и обладающая правами, позволяющими ей выполнять специфические функции по производству и (или) реализации товаров и услуг под свою имущественную ответственность с целью получения прибыли или оказания социально значимых услуг. В зависимости от цели функционирования предприятия (фирмы) делятся на *коммерческие*, стремящиеся к максимизации прибыли, и *некоммерческие*, функционирующие для оказания различного рода социально значимых услуг, доступных широким слоям населения, независимо от их доходов (образование, здравоохранение, культура, городской пассажирский транспорт и т.д.).

Предприятие (фирма) как форма организации производственно-хозяйственной деятельности является основным производственно-экономическим звеном экономики, поскольку именно оно занимается созданием экономических благ и (или) их реализацией. Как производственно-экономическое звено предприятие (фирма) характеризуется технико-производственным и организационным единством. С одной стороны предприятие (фирма) – это комплекс средств производства, обладающих

технологическим единством, приспособленный для создания определенных экономических благ. С другой стороны предприятие (фирма) – это коллектив работников, связанных друг с другом в производственном процессе кооперацией труда и общими экономическими интересами. В рамках этого технико-производственного и организационного единства предприятие (фирма) выступает экономически обособленным субъектом хозяйствования.

Экономическая обособленность является важнейшим признаком предприятия. Обусловлена она сущностной природой предприятия как товаропроизводителя, осуществляющего свое индивидуальное воспроизводство. Экономическая обособленность предприятия проявляется в обособлении ресурсов предприятия и их самостоятельном движении в процессе воспроизводства; в осуществлении этого воспроизводства за счет результатов хозяйствования на принципах самокупаемости; в наличии своих специфических интересов и своей цели хозяйствования. Экономическая обособленность предприятия предполагает хозяйственную самостоятельность, степень которой в определенной мере зависит от места предприятия в системе отношений собственности, от того, какие функции присвоения (владение, распоряжение и пользование) реализуют субъекты, осуществляющие хозяйственную деятельность на предприятии. Наряду с формой собственности, в рамках которой функционирует предприятие, степень его хозяйственной самостоятельности обуславливают нормативные акты соответствующих надстроечных институтов, регламентирующие деятельность предприятия. Целевая направленность таких актов, например, по отношению к крупным и малым, государственным и частным предприятиям может быть весьма различной. А посему и степень их хозяйственной самостоятельности также будет различной.

В рыночной экономике функционирует множество различных предприятий (фирм), что требует их классификации в зависимости от определенных критериев. Таковыми могут быть вид деятельности, отрасль, или выпускаемая продукция; организационно-правовая форма; размеры; форма собственности и др.

Организационно-правовые формы предприятий. Любое предприятие, чтобы иметь возможность заниматься предпринимательской деятельностью, должно быть зарегистрировано в соответствующей правовой форме. В зависимости от организационно-правовой формы различают единоличное владение (индивидуальное предпринимательство) и объединение предпринимателей.

Единоличное владение – в буквальном смысле самостоятельное ведение дел в своих интересах. Владелец имеет материальные ресурсы и капитальное оборудование, необходимые для хозяйственной деятельности, и лично контролирует эту деятельность, при этом несет неограниченную ответственность по своим обязательствам.

Объединение предпринимателей осуществляется в виде товариществ (партнерства) и обществ. *Товарищество (партнерство)* – это форма организации бизнеса, при которой два или более отдельных лица

договариваются о владении предприятием и его управлении. Обычно они объединяют свои финансовые ресурсы и умение вести дела. Подобным образом они распределяют риски, а также прибыли или убытки, которые могут выпасть на их долю, при этом несут неограниченную имущественную ответственность по обязательствам фирмы. *Общество с ограниченной ответственностью* – это такая правовая форма объединения вкладчиков капитала, при которой участники отвечают по обязательствам фирмы только своим вкладом. Внесенный вклад дает право на получение части прибыли в форме дивидендов и право на голос. Ведущей формой обществ с ограниченной ответственностью является акционерное общество – корпорация. *Корпорация* представляет собой объединение вкладчиков капитала – акционеров, но такого объединения, при котором имущество корпорации полностью обособлено от имущества акционеров. При несостоятельности общества акционеры не несут ответственности по его обязательствам перед кредиторами, а рискуют лишь возможным обесценением акций.

5.3 Производство и технология. Производственная функция.

Краткосрочный и долгосрочный производственные периоды

Производство экономических благ осуществляется посредством использования определенных его факторов. Однако производство не есть просто механическое соединение факторов производства, а сложная система их взаимодействия, обусловленная используемой технологией производства, под которой понимается устойчивая комбинация применяемых в производственном процессе факторов производства. Причем выбор той или иной технологии обусловлен не только спецификой потребительских свойств и конструктивных особенностей производимых благ, но, главным образом, ограниченностью ресурсов с одной стороны, и необходимостью эффективного их использования с другой. Поэтому предприниматель, стремясь быть эффективным производителем, использует такие методы производства, которые являются эффективными как с технологической, так и экономической точки зрения.

Способ производства является *технологически эффективным*, если не существует иного способа произвести данный объем продукции с меньшим количеством затрат хотя бы одного ресурса, при том же количестве затрат остальных ресурсов. *Экономически эффективным* будет такой технологически эффективный способ производства, при котором данный объем выпуска обеспечивается с наименьшими затратами.

Производственная функция. Располагая необходимыми факторами производства и соединяя их в производственном процессе, предприятия производят различные блага. При этом объем произведенных благ при данной технологии производства зависит от количества использованных факторов производства. Эта взаимосвязь между количеством использованных факторов производства и объемом произведенной продукции характеризуется производственной функцией:

$$Q = F(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (5.2)$$

где Q – объем произведенной продукции;

x_1, x_2, \dots, x_n – количество факторов производства, использованных в производственном процессе.

На основе производственной функции предприниматель определяет технологически эффективный способ производства. Из различных технологических возможностей он делает выбор наиболее экономически эффективного способа, руководствуясь ценами на ресурсы, рыночной ценой производимого продукта и учитывая то, что производственные факторы, в силу их определенной взаимозаменяемости, могут использоваться в производственном процессе в различных пропорциях, замещая друг друга. Поэтому нехватка одного из факторов (в силу его редкости или дороговизны) может быть возмещена дополнительным количеством другого. Однако замещение производственных факторов технологически возможно лишь в определенных пределах, обусловленных достигнутым уровнем развития науки и техники, технологией производства. Технология накладывает ограничения на пропорции, в которых могут использоваться факторы производства в производственном процессе, и их взаимозаменяемость.

Краткосрочный и долгосрочный производственные периоды. Возможности выбора оптимальной комбинации факторов производства в рамках данной технологии зависят и от времени, которым располагает предприятие для изменения количества применяемых в производстве факторов производства. Дело в том, что изменение количества одних применяемых факторов производства (труда, сырья, электроэнергии и др.) может быть осуществлено относительно быстро. Предприятие, например, может быстро перевести свое производство на круглосуточную работу, наняв для этого дополнительных работников, закупив необходимое количество сырья и материалов. Количество же других применяемых в производстве факторов производства (например, увеличить производственные мощности, расширить производственные площади) может быть изменено в течение довольно продолжительного времени. В зависимости от того, сможет ли предприятие увеличить количество всех применяемых факторов производства или только некоторых из них на протяжении какого-то определенного периода времени различают долгосрочный и краткосрочный производственные периоды.

Долгосрочный период – это период времени в деятельности предприятия, в течение которого предприятие может увеличить объем производимой продукции за счет увеличения количества всех используемых факторов производства.

Краткосрочный период – это период времени, на протяжении которого предприятие может увеличить объем производимой продукции за счет увеличения количества лишь некоторых из используемых им производственных ресурсов, но не всех. В этом периоде предприятие не может увеличить свои производственные мощности.

Понятия «краткосрочный период» и «долгосрочный период» не имеют четко ограниченной продолжительности. Все зависит от специфики отрасли. Так, в отраслях легкой промышленности для увеличения производственных мощностей требует значительно меньше времени, чем, например, в металлургической или энергетической.

В зависимости от возможности внесения изменений в данный временной период в объемы применяемых в производстве факторов, последние подразделяются на *постоянные* и *переменные*. К первым относятся те, количественные объемы использования которых нельзя увеличить в данный временной период. Таковыми в краткосрочном периоде обычно являются производственные площади, станки и оборудование, т.е. производственные мощности. Те же производственные факторы, объем использования которых может быть увеличен в данный временной период, составляют группу переменных производственных факторов.

Деление факторов производства на постоянные и переменные характерно только для краткосрочного периода в деятельности предприятия. В долгосрочном периоде все факторы производства являются переменными.

5.4 Производственный выбор фирмы в краткосрочном периоде. Закон убывающей предельной производительности

В краткосрочном периоде фирма может увеличить объем выпускаемой продукции, только увеличив количество используемых в производственном процессе переменных факторов. Изменения, вносимые в количество используемых переменных факторов при неизменном количестве постоянного фактора, вызовут изменения и в объеме производства. Анализ существующей взаимосвязи между количеством используемых в производстве единиц переменного фактора и объемом производимой продукции проведем на условном примере.

Предположим, что фирма производит продукцию, используя только два фактора – труд и капитал, из которых капитал (производственные мощности) – постоянный фактор, а труд (количество работников) – переменный. Допустим также, что у фирмы на данный момент есть 5 станков и работает 3 работника, которые производят 30 единиц продукции. Но поскольку цена на эту продукцию на рынке повысилась, то фирма, стремясь получить большую прибыль, решила увеличить объем производства. Сделать это в краткосрочном периоде она может только посредством вовлечения в производство большего числа работников. Допустим также, что фирма не сразу набирает нужное число дополнительных работников, а делает это постепенно, последовательно нанимая по 1 работнику. С увеличением числа работников будет изменяться объем производства.

Результаты изменения объема производства по мере роста числа работников представим в таблице 5.1.

Общий, средний и предельный продукт. Для анализа влияния изменения количества переменного фактора на объем производимой

продукции используют такие показатели, как общий, средний и предельный продукт переменного фактора.

Таблица 5.1 Результаты производства с одним переменным фактором

Затраты капитала (ед.)	Затраты труда (чел.)	Объем выпуска, (ед.)	Предельный продукт труда (ед.)
5	3	30	-
5	4	33	3
5	5	37	4
5	6	39	2
5	7	40	1

Общий продукт переменного фактора – это тот прирост объема выпуска продукта, который был обеспечен при данном количестве постоянного фактора за счет дополнительного вовлечения в производство какого-то количества единиц переменного фактора. В нашем примере он равен 10 (40 – 30). *Средний продукт переменного фактора* показывает прирост объема выпуска, который в среднем был получен от каждой дополнительной единицы переменного фактора, вовлеченного в производство. Он определяется путем деления общего продукта переменного фактора на все то количество единиц переменного фактора, дополнительно вовлеченного в производство и обеспечившего создание этого общего продукта. Средний продукт в нашем примере равен 2,5 (10 : 4). *Предельный продукт переменного фактора* есть прирост объема выпуска, достигнутый за счет увеличения переменного фактора на одну дополнительную единицу. Предельный продукт характеризует предельную производительность переменного фактора.

Закон убывающей предельной производительности. Анализ зависимости роста общего продукта от увеличения количества используемого переменного фактора при фиксированной величине постоянного фактора показывает, что не существует между ними пропорциональной зависимости. Так, если использование первых дополнительных единиц переменного фактора ведет к более быстрому приросту выпуска продукта, то в дальнейшем (по мере вовлечения в производство последующих единиц переменного фактора) прирост производства все более и более снижается. Эта зависимость получила название *закона убывающей отдачи* или *убывающей предельной производительности*. Объясняется это тем, что переменный фактор по мере увеличения его количества при данной технологии производства используется все более и более неэффективно в силу недостатка постоянного фактора.

Основываясь на законе убывающей отдачи, рассмотрим динамику и взаимосвязь общего, среднего и предельного продуктов (рисунок 5.1).

В динамике общего продукта (TP) можно выделить три этапа. На первом этапе он растет ускоряющимися темпами, на втором его рост замедляется и, наконец, достигнув максимума, общий продукт на третьем

этапе начинает уменьшаться. Такое поведение общего продукта объясняется динамикой предельного продукта (MP) или предельной производительности, характеризующей величину изменения объема производства вследствие вовлечения в производство каждой дополнительной единицы переменного фактора.

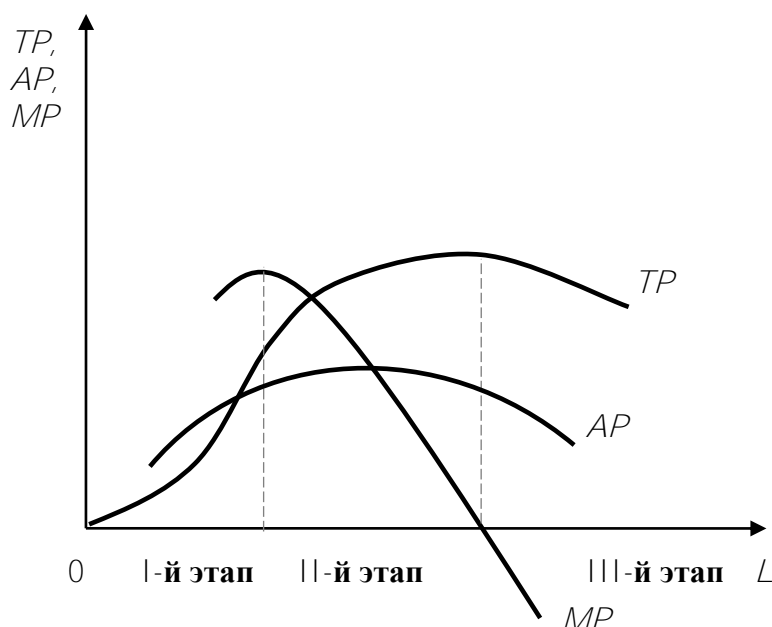


Рисунок 5.1 – Динамика и взаимосвязь общего, среднего и предельного продуктов

На первом этапе соотношение переменного фактора (труда) и постоянного (капитала) еще далеко от оптимального. Капитал имеется в избытке. Поэтому вовлечение в производство дополнительных единиц труда обуславливает повышение эффективности использования капитала и, как следствие, – растущая отдача от каждой дополнительно единицы труда. Достигнув своего максимума, предельная производительность на втором этапе понижается, поскольку вступают в силу условия закона убывающей отдачи. Вследствие этого темпы роста общего продукта замедляются. Когда же предельная производительность упадет до нуля, общий продукт достигает своего максимума и затем, при отрицательном значении предельной производительности, начинает уменьшаться. Динамика среднего (AP) и предельного продуктов следующая:

- 1) средний продукт растет до тех пор, пока его величина меньше предельного продукта и снижается, когда он становится больше предельного продукта;
- 2) при равенстве среднего и предельного продуктов, средний продукт достигает своего максимума.

5.5 Производственный выбор фирмы в долгосрочном периоде.

Изокванта.

Факторы производства в определенной степени являются взаимозаменяемыми. В силу этого в долгосрочном периоде у фирмы существует возможность использовать различные комбинации производственных факторов для обеспечения заданного объема выпуска продукции.

Для определения возможных вариантов комбинаций факторов производства, которые могут быть использованы для выпуска данного объема продукции, обратимся к анализу изоквант. При этом для упрощения анализа предположим, что процесс производства осуществляется путем использования двух факторов: капитала и труда. *Изокванта* – это кривая, отражающая различные варианты комбинаций производственных факторов, использование которых обеспечивает одинаковый объем производства за конкретный период времени.

С увеличением количества используемых производственных факторов возникает возможность выпуска большего объема продукции. А так как существует бесконечное множество различных уровней объемов производства, то существует, следовательно, и бесконечное множество изоквант. Эта множественность изоквант, отражающих различные объемы выпуска продукции, есть *карта изоквант*. И чем дальше расположена изокванта от начала координат, тем больший объем производства она отражает.

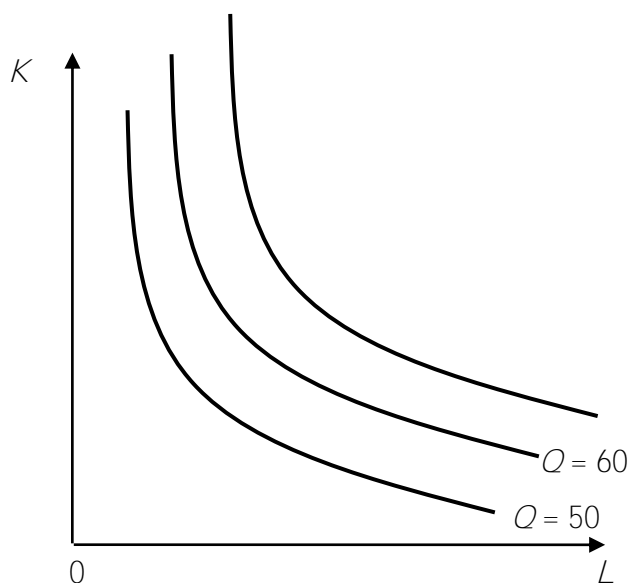


Рисунок 5.2 – Карта изоквант

Изокванта отражает объективную возможность технологической замены одного фактора другим без изменения объема производства.

5.6 Издержки производства и их классификация

Любое производство товаров и услуг всегда связано с затратами денежных средств, обусловленными как организацией производства, т.е. приобретением то ли в собственность, то ли во временное пользование (аренду) необходимых производственных ресурсов (земли, производственных зданий, оборудования), так и выпуском продукции, т.е. затратами на сырье и материалы, топливо, электроэнергию, выплату заработной платы работникам, эксплуатацию оборудования и др. В связи с этим различают *единовременные капитальные затраты* и *текущие затраты*, связанные с выпуском продукции в определенный период времени. А так как в производственном процессе прямо или косвенно задействованы и производственные ресурсы, полученные в результате капитальных затрат, осуществленных задолго до выпуска продукции, то капитальные затраты также учитываются в текущих затратах по определенной методике с целью их возмещения по мере реализации продукции

Необходимость возмещения всех затрат, связанных с производством продукции обусловлено тем, что хозяйствующие субъекты осуществляют производственную деятельность на принципах самокупаемости и самофинансирования. Это значит, что за счёт выручки от реализации произведенной продукции они должны возмещать все затраты на производство и иметь еще прибыль. Поэтому хозяйствующие субъекты вынуждены считать, во что им обходится производство экономических благ, т.е. знать издержки производства. Таким образом, *издержки производства* – это выраженная в денежной форме совокупность затрат на производство того или иного объема продукции. В отечественной практике данные затраты принято называть *себестоимостью*. Наряду с производственными затратами, предприятия могут иметь затраты, связанные с реализацией произведенной продукции. Эти затраты составляют *издержки обращения*. Они включают в себя расходы, связанные с транспортировкой и хранением продукции, арендой и содержанием торговых площадей, оплатой труда торговых работников, рекламой.

Производственные ресурсы, как известно, редки, т.е. ограничены. К тому же каждый вид ресурса может быть использован для производства различных благ. Это значит, что использование определенного ресурса для производства данного блага исключает возможность его использования для производства какого-либо другого, альтернативного блага. В силу этого любые затраты производственных ресурсов на производство какого-либо блага представляют собой альтернативные издержки или издержки выбора.

Как правило, эффект от использования ресурса для производства альтернативных благ различен. Поэтому предприниматель, стремясь уменьшить затраты на производство своей продукции, выбирает среди множества вариантов альтернативного использования ресурсов и привлекает в свое производство те ресурсы, которые, с его точки зрения, будут наиболее эффективны для его производства, то есть принесут максимальную отдачу.

Но чтобы привлечь эти ресурсы для использования в своем производстве и не допустить их использование в альтернативных производствах, предприниматель должен их купить, то есть понести определенные затраты. Эти затраты с позиции отдельного производителя или предприятия и есть альтернативные издержки или, как их принято называть, *экономические издержки*. Иначе говоря, экономические издержки – это все затраты предпринимателя, связанные с привлечением (приобретением) необходимых производственных ресурсов и выпуском продукции. Эти издержки подразделяются на явные и неявные.

Явные издержки – это фактические расходы факторов производства в денежном выражении на выпуск определенного количества продукции. Это затраты на сырьё, топливо, электроэнергию, выплату заработной платы, оплату различных услуг, эксплуатацию оборудования и производственных зданий и т.п. Все эти затраты или расходы являются явными, поскольку они получают денежную оценку, отражаются в бухгалтерской отчетности предприятия, и поэтому их называют также *бухгалтерскими издержками*.

Однако не все затраты ресурсов, находящихся в собственности предприятия и используемых в производственном процессе могут получать денежную оценку и отражаться в бухгалтерской отчетности. Например, владелец небольшой фирмы может не начислять самому себе заработную плату за руководство фирмой, не начислять амортизацию своего помещения, используемого в производственных целях, не получает он и процент на вложенный в дело денежный капитал. Поэтому эти издержки, связанные с использованием собственных ресурсов и не получающие денежной оценки имеют скрытый характер, являются по сути неоплаченными. В связи с этим их называют *неявными издержками*.

Неявные издержки не получают денежной оценки. Но это не значит, что нельзя определить их величину. Количественно неявные издержки равны величине денежных доходов, которые предприниматель мог бы получить в случае иного, альтернативного использования этих ресурсов, находящихся в его собственности. Так, работая менеджером в другой фирме, он получал бы зарплату, сдав свое помещение в аренду, он получал бы доход в форме арендной платы, а поместив свой денежный капитал, вложенный в дело, в банк, он получал бы доход в форме банковского процента.

Следовательно, неявные издержки можно рассматривать в качестве своеобразных жертв предпринимателя в форме неполученных то ли процента за вложенные в дело деньги, то ли арендной платы, то ли вознаграждения за управление предприятием, за выполнение предпринимательских функций и риск. Естественно, что для удержания и использования этих ресурсов на данном предприятии необходимо, чтобы их собственник получал такой доход, который исключал бы возможность альтернативного, более выгодного использования этих ресурсов на стороне. Поэтому своеобразной компенсацией предпринимателю за использование собственных ресурсов становится нормальная прибыль.

Нормальная прибыль – это та минимальная плата или доход, который должен получать владелец предприятия, чтобы у него был интерес использовать свои ресурсы, свои предпринимательские способности в данной сфере деятельности. Нормальная прибыль и составляет содержание неявных издержек.

Следует отметить, что в настоящее время многие предприниматели стремятся устанавливать себе в своем предприятии «жалованье» директоров, начислять амортизацию на основные средства, находящиеся в их собственности. Это приводит к тому, что неявные издержки становятся явными и входят в состав бухгалтерских издержек. Обусловлено это тем, что в рамках крупного производства прибыль теряет персональный характер и поступает в распоряжение фирмы.

Выделение явных и неявных издержек является отражением двух подходов к пониманию природы издержек и определению их величины – бухгалтерского и экономического. При бухгалтерском подходе к издержкам производства относят только расходы, осуществленные в денежной форме и связанные с выпуском продукции. При экономическом подходе к издержкам производства относят все затраты, необходимые для производства экономических благ, как явные, осуществленные в денежной форме, так и неявные, неоплаченные фирмой издержки. Экономические издержки представляют собой сумму явных (бухгалтерских) и неявных издержек (нормальной прибыли).

5.7 Издержки производства в краткосрочном периоде

В краткосрочном периоде, как известно, количество одних используемых факторов производства остается неизменным, количество же других может изменяться. За счет этого фирма имеет возможность изменять объем производимой продукции и, соответственно, величину затрат на производство, т.е. величину издержек производства.

В зависимости от того, как влияет объем производства на величину явных издержек производства, последние в краткосрочном периоде подразделяются на постоянные и переменные издержки.

Постоянные издержки (FC) – это такие издержки, величина которых не изменяется с изменением объема производства. Эти издержки связаны с самим существованием предприятия, и фирма их несет даже тогда, когда ничего не производит. К таким издержкам относятся расходы, связанные с эксплуатацией зданий и сооружений, оборудования, оплатой аренды, уплатой страховых взносов, содержанием охраны и минимального количества административно-управленческого персонала.

Переменные издержки (VC) – это издержки, величина которых изменяется в зависимости от изменения объема производства. Это затраты на приобретение сырья, топлива, энергии, оплату труда рабочих. С увеличением объема производства увеличиваются затраты на эти цели и, соответственно, увеличиваются переменные издержки. Следовательно, в краткосрочном

периоде сумма явных (бухгалтерских) затрат на производство продукции изменяется только за счет изменения величины переменных издержек.

Следует отметить, что нет пропорциональной зависимости между приростом объема производства и увеличением суммы переменных издержек. В начальный период организации производства переменные издержки растут быстрее, чем прирост объема выпуска. Затем, по мере увеличения объемов производства, происходит относительная экономия переменных издержек в связи с ростом производительности труда, а потому прирост объема выпуска начинает опережать рост величины переменных издержек. Однако в дальнейшем, при достижении определенного объема выпуска продукции, прирост переменных издержек начинает все больше обгонять увеличение объема производства, что обусловлено действием закона убывающей отдачи.

Постоянные и переменные издержки в сумме составляют *общие издержки* (TC). Общие издержки характеризуют общую величину производственных затрат на каждый конкретный объем выпуска продукции.

Динамика общих, переменных и постоянных издержек с изменением объема выпуска продукции отражена на рисунке 5.3.

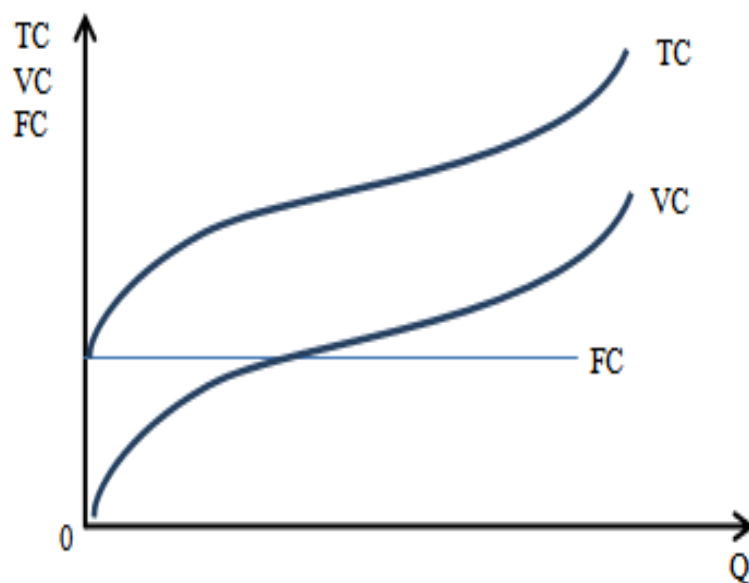


Рисунок 5.3 – Кривые общих, средних и переменных издержек в краткосрочном периоде

Средние общие или *средние издержки* (ATC) – это затраты на производство единицы продукции. Они определяются путем деления общих издержек на количество единиц произведенной продукции.

Выделяю также *средние постоянные* (AFC) и *средние переменные издержки* (AVC), которые определяются путем деления соответствующих издержек на объем производства.

В экономическом анализе наряду с рассмотренными издержками используются и так называемые предельные издержки. *Предельные издержки (MC)* – это дополнительные или добавочные издержки, связанные с производством одной дополнительной единицы продукции. Величина предельных издержек определяется путем деления суммы прироста общих издержек на прирост объема производства $MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$. А так как эти

добавочные издержки представлены переменными издержками, поскольку величина постоянных издержек не изменяется в краткосрочном периоде, то динамика предельных издержек, так же как и переменных, объясняется действием закона убывающей отдачи или производительности. Ведь если первоначально каждая дополнительная единица переменного фактора производства дает все большую прибавку к выпуску продукции, вызывая тем самым снижение предельных издержек, то в дальнейшем, по мере увеличения количества вовлекаемых в производство единиц переменного фактора, отдача от каждой дополнительной единицы этого фактора уменьшается. Дело в том, что при неизменном количестве постоянного фактора и увеличении количества переменного фактора, последний используется все менее эффективно из-за недостатка постоянного фактора. Поэтому прирост затрат на выпуск дополнительной продукции начинает все больше и больше опережать увеличение объема производства. И, как следствие этого, предельные издержки увеличиваются. В связи с этим график предельных издержек имеет следующий вид (рисунок 5.4).

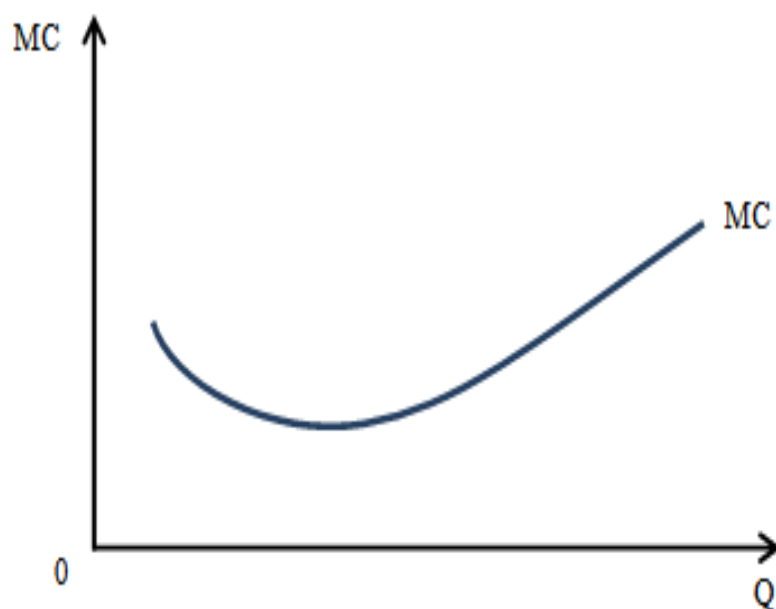


Рисунок 5.4 – Кривая предельных издержек

Предельные издержки показывают, во что обойдется предпринимателю увеличение объема выпуска продукции на одну единицу или какую сумму он может «экономить» в случае сокращения объема производства на одну единицу. Поэтому все решения относительно объема производства в

краткосрочном периоде обычно основываются на величине предельных издержек.

5.8 Издержки производства в долгосрочном периоде. Эффекты масштаба

В долгосрочном периоде может быть изменено количество всех используемых факторов производства, включая и производственные мощности. Поэтому в этом периоде отсутствует деление издержек производства на постоянные и переменные. Все издержки вступают в этом периоде в качестве переменных.

Изменение производственных мощностей в сторону увеличения обуславливает рост объемов производства. В свою очередь, изменение объемов производства или масштабов производства, как свидетельствует практика, влияет на величину средних общих издержек. Это явление получило название *эффекта масштаба*. Эффект масштаба может быть положительным, отрицательным и постоянным.

Положительный эффект масштаба имеет место тогда, когда с ростом объема производства средние издержки снижаются под влиянием ряда факторов. Так, у предприятия появляется возможность более эффективно использовать высокопроизводительную технику, углубить специализацию производства и на этой основе повысить производительность труда, получать оптовые скидки при закупке больших партий сырья и материалов, производить побочную продукцию из отходов.

Отрицательный эффект масштаба проявляется в росте средних издержек производства с увеличением объемов производства. Обусловлен он может быть сложностями управления крупным производством, ростом затрат на доставку необходимого сырья и готовой продукции до потребителей.

Постоянный эффект масштаба имеем место тогда, когда с увеличением масштабов производства средние издержки не изменяются.

Рассматривая динамику средних издержек в долгосрочном периоде необходимо учитывать следующие два обстоятельства. Во-первых, предприятие не увеличивает непрерывно свои производственные мощности, а делает это только в случае необходимости, когда появляется неудовлетворенный спрос на его продукцию. В связи с этим есть все основания полагать, что если предприятие увеличивает свои производственные мощности через определенные промежутки времени, то в течение этих промежутков оно функционирует как в краткосрочном периоде, так как объем выпуска продукции изменяется только за счет изменения количества используемых переменных производственных факторов при тех же производственных мощностях. Поэтому и кривая, описывающая средние общие издержки на каждом из этих промежутков, будет кривой краткосрочных средних издержек, т.е. иметь дугообразную форму, обусловленную действием закона убывающей предельной производительности.

Во-вторых, изменение производственных мощностей в сторону увеличения и, как следствие, рост объемов производства, влияет на величину

средних общих издержек. Первоначально по мере увеличения производственных мощностей и роста объема производства средние издержки уменьшаются, что является следствием положительного эффекта масштаба. Однако в дальнейшем, с увеличением производственных мощностей и ростом объемов производства, снижение средних издержек прекращается, а затем они начинают расти в результате действия отрицательного эффекта масштаба. И, как следствие, воздействие различных эффектов масштаба на величину долгосрочных средних издержек кривая этих издержек имеет дугообразную форму. Однако эта кривая является не плавной, а «ухабистой», отражающей скачкообразное увеличение объемов производства вследствие роста производственных мощностей (рисунок 5.5).

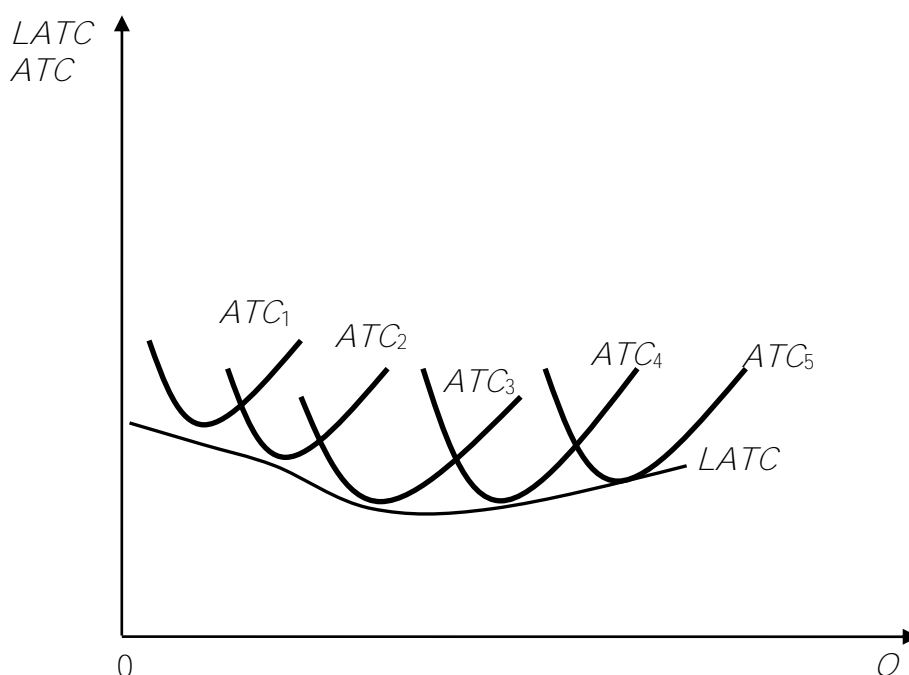


Рисунок 5.5 – Кривая долгосрочных средних издержек

Динамика долгосрочных средних издержек имеет важное значение для определения *оптимального размера предприятия*. Таковым считается такой размер предприятия (объем производства), при котором долгосрочные средние издержки будут минимальны. А поскольку продолжительность и глубина действия различных эффектов масштаба в разных отраслях производства проявляется неоднозначно, то и оптимальный размер предприятия в каждой из отраслей будет свой.

5.9 Изокосты. Правило минимизации издержек

В долгосрочном периоде предприниматель, стремясь увеличить объем производства и снизить средние издержки, осуществляет увеличение производственных мощностей. А так как один и тот же объем производства может быть получен путем применения факторов производства в разных комбинациях, то перед предпринимателем стоит проблема выбора такой их

комбинации, которая позволила бы достичь нужного объема выпуска с наименьшими издержками.

Поиск такой комбинации предполагает изменение количества используемых производственных факторов и, соответственно, затрат на их приобретение. А так как используемые факторы должны обеспечить нужный объем выпуска, то изменение количества одного из них вызывает необходимость изменения в противоположном направлении количества другого и, соответственно, изменения в том же направлении и затрат на их приобретение. А поскольку и производительность этих факторов, и их цены различны, то и динамика изменения количества производственных факторов и затрат на их приобретение будет неодинаковой.

Очевидно, что в этих условиях обеспечить нужный объем выпуска продукции с наименьшими затратами возможно лишь в том случае, когда с учетом различий в производительности и ценах каждого из применяемых факторов, замещение некоторого количества одного фактора, предположим, капитала (K), каким-то количеством другого – труда (L) не только не скажется на объеме производства, но и не приведет к увеличению затрат на производство этого объема выпуска продукции. А это возможно только в случае равенства соотношения предельных производительностей факторов производства и соотношения их цен, т.е. затрат на приобретение каждой единицы фактора:

$$\frac{MP_L}{MP_K} = \frac{P_L}{P_K} \text{ или } \frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_K}{P_K}. \quad (5.3)$$

Решение проблемы поиска наиболее экономичной комбинации факторов производства, получившей название «правило минимизации издержек» проиллюстрируем графически.

Уровень производственных издержек представляет собой суммарную величину затрат на приобретение необходимых факторов производства. А так как производственные факторы являются в определенной степени взаимозаменяемыми, то предприниматель, располагая определенной суммой денежных средств, может приобрести эти факторы в различных сочетаниях или комбинациях. Графически это характеризует изокоста. *Изокоста* – это прямая, отражающая все возможные комбинации факторов производства (труда и капитала), на приобретение которых предприниматель затрачивает одну и ту же сумму. Поэтому изокосту еще называют прямой равных издержек. Угол наклона изокосты определяется соотношением цен на факторы производства, а ее графическое расположение – финансовыми возможностями предпринимателя. Естественно, что с расширением финансовых возможностей при данном уровне цен предприниматель может приобрести большее количество необходимых факторов. Соответственно и изокоста, отражающая его большие затраты на приобретение факторов производства, будет располагаться выше. Следовательно, можно дать графическое описание разных уровней издержек на приобретение

необходимых факторов производства в виде набора изокост или карты изокост.

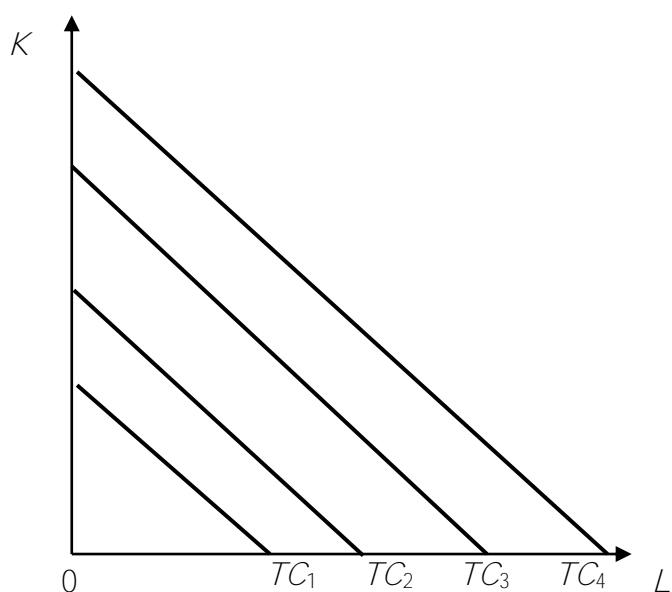


Рисунок 5.6 – Карта изокост

Для определения наиболее экономной комбинации производственных факторов совместим на одном графике карту изокост с изоквантой нужного объема производства (рисунок 5.7).

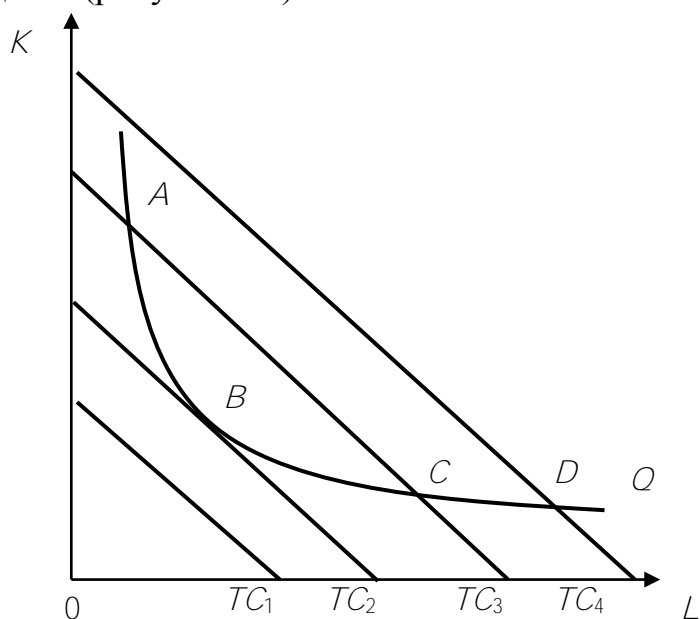


Рисунок 5.7. – Равновесие производителя

Предположим, что производитель стремится обеспечить выпуск продукции в объеме Q . Для достижения желаемого объема выпуска, как видно из рисунка, производитель может использовать различные комбинации факторов производства (комбинации A, B, C, D) и понести неодинаковые затраты на их приобретение (TC_2, TC_3, TC_4). Но наиболее экономной из них будет комбинация

B , так как ее использование позволит обеспечить требуемый объем выпуска продукции (Q) с минимальными издержками (TC_2).

5.10 Доход и прибыль фирмы. Правило максимизации прибыли

Итогом хозяйственной деятельности предприятия является доход, под которым понимают денежные средства, полученные предприятием от реализации произведенной продукции или услуг. Различают три вида дохода: общий, средний и предельный. *Общий (валовой) доход* (TR) есть сумма выручки, полученной предприятием от реализации определенного количества продукции. *Средний доход* (AR) – это величина денежной выручки, приходящаяся на единицу реализованной продукции. Он рассчитывается путем деления общего дохода на количество реализованной продукции.

Необходимость определения среднего дохода вызвана тем, что в условиях рынка несовершенной конкуренции фирмы зачастую используют разные цены на одну и ту же продукцию. Так, при продаже больших партий товара они могут представлять оптовые скидки, а при реализации товара небольшими партиями применяют более высокие цены. Средний же доход показывает, какую сумму получила фирма в среднем от продажи одной единицы проданной продукции.

Предельный доход (MR) – это прирост общего дохода, который получен вследствие производства и реализации дополнительной единицы продукции. Рассчитывается он путем деления суммы прироста общего дохода на прирост объема проданной продукции:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}. \quad (5.4)$$

В условиях рынка совершенной конкуренции предельный и средний доход равны цене товара. Объясняется это тем, что отдельно взятая конкурентная фирма, имея незначительную долю рынка, не может добиться более высокой цены, ограничивая объем производства. Не стремится она и к установлению более низкой цены на свою продукцию с целью увеличения объема продаж, так как свой незначительный объем произведенной продукции она все равно продаст по сложившейся на рынке цене. Поэтому на рынке совершенной конкуренции каждая дополнительная единица продукции продается по одной и той же цене, которая сложилась в результате взаимодействия спроса и предложения.

Составной частью дохода является *прибыль*, которая в количественном отношении представляет собой разность между доходом и издержками. Но поскольку существуют два подхода к определению и измерению издержек, то и прибыль следует рассматривать в двух аспектах – бухгалтерском и экономическом. В связи с этим различают бухгалтерскую и экономическую прибыль.

Бухгалтерская прибыль представляет собой разность между общим доходом и бухгалтерскими (явными) издержками. *Экономическая прибыль*

есть разность между общим доходом и экономическими издержками, составной частью которых является нормальная прибыль.

Распределение общего дохода на экономические издержки и экономическую прибыль, и их соотношение с бухгалтерскими издержками и нормальной прибылью можно представить таблицей.

Таблица 5.2 Распределение общего дохода

Общий доход				
Экономические издержки				Экономическая прибыль
Явные издержки		Нормальная прибыль как компенсация неявных издержек		
Постоянные издержки	Переменные издержки	% на вложенный капитал	Предпринимательский доход	
Бухгалтерские издержки		Бухгалтерская прибыль		

Экономическая прибыль не входит в экономические издержки и представляет собой часть дохода, полученного сверх нормальной прибыли. Происхождение и наличие экономической прибыли объясняется рядом причин:

- 1) способностью отдельных предпринимателей управлять риском, связанным с организацией и управлением ресурсами и инновациями, их умением принимать правильные решения в условиях неопределенности;
- 2) сложившейся благоприятной рыночной конъюнктурой для того или иного предпринимателя (ростом рыночных цен на его продукцию);
- 3) возможностью отдельных субъектов рынка несовершенной конкуренции оказывать воздействие на рыночные сделки с выгодой для себя.

Экономическая прибыль – не постоянное, а, как правило, временное явление. Она возникает, исчезает и снова возникает. Дело в том, что наличие экономической прибыли является стимулом для вступления новых конкурентов в данный бизнес. Появление новых фирм обуславливает рост предложения товаров и усиление конкуренции между фирмами. Поэтому фирмы, чтобы успешно продавать, вынуждены снижать цены, нести дополнительные издержки по поддержке сбыта. В результате экономическая прибыль снижается и, в конце концов, исчезает. Это значит, что в долгосрочном периоде экономической прибыли свойственна тенденция стремиться к нулю при условии наличия в данной сфере деятельности фирм-конкурентов.

Прибыль – движущий мотив предпринимательской деятельности. Ведь прибыль является источником инвестиций и совершенствования технической базы производства, улучшения условий труда и повышения заработной платы. Поэтому каждый предприниматель стремится к максимизации прибыли. Существуют два подхода к определению уровня производства, максимизирующего прибыль. Один из них состоит в сопоставлении абсолютных величин общего дохода и общих издержек. Максимальная величина прибыли достигается при таком объеме выпуска, при котором

разница между значениями общего дохода и общих издержек является наибольшей.

Второй подход к определению объема выпуска, при котором прибыль будет максимальна, основан на сопоставлении предельного дохода и предельных издержек. Фирма, стремясь к получению максимальной величины прибыли, будет увеличивать объем выпуска продукции до тех пор, пока предельный доход превышает предельные издержки. Ведь в этом случае общая сумма ее прибыли увеличивается. Как только предельные издержки станут равны предельному доходу, и фирма не получит от реализации последней единицы продукции прибыли, она прекратит увеличение объема производства. Таким образом, фирма максимизирует прибыль при таком объеме выпуска, при котором предельный доход и предельные издержки равны.

Для характеристики величины прибыли используется абсолютный ее показатель – *масса прибыли*, которая измеряется в рублях. Основными факторами, влияющими на массу прибыли, полученной фирмой за тот или иной период, являются: масштабы производства, качество применяемых производственных ресурсов и эффективность их использования, колебания рыночной конъюнктуры, тип рыночной структуры или рыночной модели, деятельность правительства. На одни из названных факторов фирма может влиять, другие же – являются внешними, не подконтрольными деятельности фирмы.

Однако по абсолютному размеру полученной прибыли нельзя судить о степени прибыльности той или иной деятельности вообще и о степени прибыльности производства того или иного продукта в частности. Поэтому для характеристики степени прибыльности производства вообще и степени прибыльности производства отдельных продуктов используют такой относительный показатель прибыли, как *рентабельность производства*. Она рассчитывается в процентах путем делением прибыли, полученной от производства и реализации продукции, на издержки производства этой продукции, или ее себестоимость. Полученный результат умножается на 100%.

Вопросы для самопроверки

1. Перечислите и охарактеризуйте основных хозяйствующих субъектов рыночной экономики.
2. Какова роль домашнего хозяйства в современной рыночной экономике?
3. Как оценить полезность блага для потребителя?
4. «Фирма» и «предприятие» различные или тождественные понятия?
5. Как можно охарактеризовать издержки производства, и в чем проявляются отличительные особенности издержек в зависимости от краткосрочного и долгосрочного периода?
6. Как определяются доход и прибыль предприятия?
7. При каких условиях достигается максимизация прибыли предприятием?

Тема 6 Рынки факторов производства

6.1 Особенности функционирования рынков производственных ресурсов

Для производства любого товара фирме необходимы ресурсы, которые продаются и покупаются на специфических рынках – ресурсных рынках. Рынки ресурсов во многом похожи на рынки товаров и услуг. Здесь действуют те же законы спроса и предложения, имеет место конкуренция, которая может быть совершенной и несовершенной. Однако есть одно существенное отличие. Спрос на ресурсы со стороны бизнеса (предприятий, фирм) имеет принципиально иную природу, чем спрос домашних хозяйств на товары и услуги. Главным мотивом спроса домашних хозяйств на товары и услуги является получение удовлетворения от потребления. Бизнес же непосредственно от использования (потребления) ресурсов удовлетворения не получает. Ресурсы нужны бизнесу не сами по себе, а потому, что с их помощью производится продукция, продажа которой приносит бизнесу прибыль. Поэтому, чем выше будет спрос на производимую продукцию, тем больше будет при прочих равных условиях и спрос на ресурсы. Следовательно, спрос на ресурсы является производным от спроса на товары и услуги, в производстве которых данные ресурсы используются.

Производный характер спроса на ресурсы означает, что спрос на любой ресурс зависит от производительности ресурса при создании товара и рыночной цены товара, произведенного с помощью данного ресурса.

На величину спроса на ресурс оказывает непосредственное влияние цена ресурса. Ведь для фирмы цены ресурсов определяют издержки производства. Поэтому стремление фирм получить большую прибыль побуждает их, во-первых, производить более прибыльную продукцию, пользующуюся спросом и, во-вторых, эффективно использовать имеющиеся ресурсы и вовлекать в производство новые. Причем фирма будет вовлекать дополнительные единицы ресурса только в том случае, если их использование позволит получать прибыль, т.е. если прирост дохода от использования дополнительной единицы ресурса будет больше затрат на приобретение этой единицы ресурса.

Для определения экономической целесообразности привлечения дополнительной единицы ресурса в производственный процесс рассчитывают и сопоставляют предельную доходность ресурса и предельные издержки ресурса. *Предельная доходность ресурса (MRP)* или *доход от предельного продукта ресурса* – это изменение дохода, обусловленное продажей дополнительной продукции, произведенной с помощью дополнительной единицы ресурса, вовлеченной в производство. Предельная доходность ресурса, например, труда (MRP_L) равна произведению цены единицы продукции на величину предельного продукта труда (MP_L), т.е. количество единиц продукции, полученной от использования дополнительной единицы труда. *Предельные издержки ресурса (MRC)* есть прирост затрат, обусловленный приобретением каждой дополнительной единицы ресурса.

Фирме прибыльно будет вовлекать в производство дополнительные единицы ресурса до тех пор, пока доход от предельного продукта ресурса не станет равным его предельным издержкам: $MRP = MRC$. Если же предельная доходность ресурса станет меньше его предельных издержек, то фирме следует сократить закупки этого ресурса, поскольку сокращение потребления ресурса на единицу уменьшит издержки в большей степени, нежели доход, тем самым увеличив прибыль фирмы.

Таким образом, условием максимизации прибыли фирмы является равенство предельной доходности ресурса и его предельных издержек ($MRP = MRC$). Это равенство получило название правила использования ресурсов. Оно является общим как для фирм, хозяйствующих в условиях совершенной конкуренции, так и в условиях несовершенной конкуренции. Однако формирование и динамика спроса на ресурсы имеют определенные особенности в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.

На совершенно конкурентном рынке ресурса его цена, формирующаяся под воздействием рыночных спроса и предложения есть величина постоянная, т.к. отдельная фирма (будь то поставщик ресурса или его покупатель) не может повлиять на эту цену из-за весьма незначительного объема ресурса, поставляемого на рынок или приобретаемого, в общем совокупном объеме данного ресурса. Это значит, что общие издержки фирмы на приобретение данного ресурса будут возрастать на величину существующей цены ресурса по мере приобретения каждой последующей единицы ресурса. Поэтому предельные издержки ресурса равны его цене. Предельный же доход ресурса, зависящий от предельной производительности ресурса и цены производимого продукта, ведет себя несколько иначе. При неизменной цене производимого продукта предельный доход ресурса возрастает замедляющимися темпами в силу действия закона убывающей производительности. Именно поэтому кривая спроса на ресурс, отражающая количество единиц ресурса, которое фирма готова приобрести при каждом возможном уровне цены, имеет нисходящий характер, т.е. плавно понижается (рисунок 6.1).

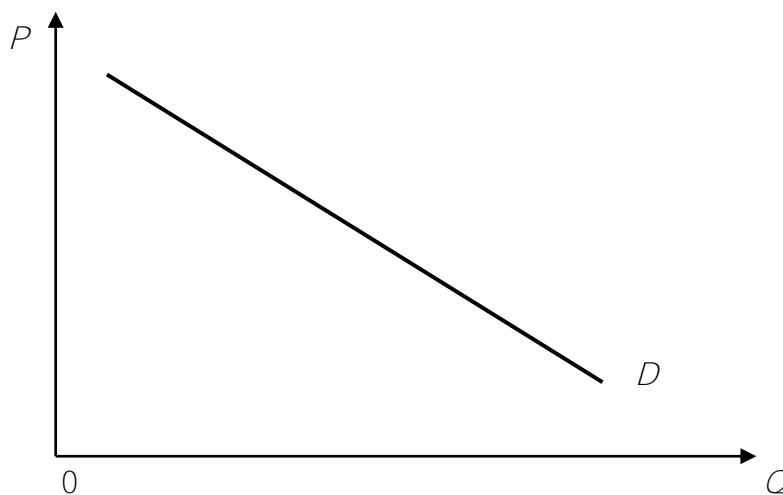


Рисунок 6.1 – Спрос на ресурс в условиях совершенной конкуренции

В условиях рынка несовершенной конкуренции фирма, в силу ряда причин, имеет возможность оказывать влияние на рыночную цену своей продукции. Однако она, стремясь к максимуму совокупной прибыли, предпочитает не повышать цену, а понижать ее с целью увеличения объема продаж и, соответственно, суммы общей прибыли. А поскольку фирма снижает цену на все единицы реализуемой продукции, включая и те, которые раньше продавались по более высокой цене, то каждая дополнительно проданная единица продукции приносит доход, который меньше рыночной цены.

Проиллюстрируем это с помощью следующего условного примера. Допустим, что при цене 20 ден. ед. фирма ежедневно продавала 10 единиц продукции, и ее совокупный доход составлял 200 ден. ед. Снизив цену до 19 ден. ед., она сумела продать 11 единиц продукции, и ее совокупный доход составил 209 ден. ед. Предельный же доход от продажи одиннадцатой единицы продукции составил 9 ден. ед. ($209 - 200$). Разница между ценой и предельным доходом, составившая 10 ден. ед. ($19 - 9$) есть ни что иное, как сумма потерь фирмы от снижения цены на 10 единиц продукции, которые ранее продавались по цене 20 ден. ед.

В связи с тем, что при несовершенной конкуренции предельный доход фирмы, т.е. доход от продажи дополнительной единицы продукции всегда меньше рыночной цены продукции, то, как следствие этого, предельная доходность ресурса у фирмы меньше, чем денежное выражение предельного продукта ресурса, равное произведению цены единицы продукции на величину предельного продукта. В силу этого у фирмы возникает относительное нежелание использовать больше ресурсов и соответственно производить больше продукции даже при снижении цены на ресурс. Поэтому при прочих равных условиях фирма в условиях несовершенной конкуренции производит, как правило, меньше продукта, чем в условиях совершенной конкуренции. Естественно, что для производства меньшего количества продукции требуется меньше ресурсов. В результате этого кривая спроса на ресурс в условиях несовершенной конкуренции имеет более крутой наклон, чем в условиях совершенной конкуренции (рисунок 6.2).

Обусловлено это двумя обстоятельствами: а) уменьшением предельного продукта ресурса вследствие действия закона убывающей производительности, б) снижением цены продукта, производимого с помощью данного ресурса, поскольку увеличение объема продаж продукта возможно лишь при снижении его цены.

Кривая рыночного спроса на ресурс показывает, как изменится при прочих равных условиях спрос на ресурс при изменении его цены. Кроме цены ресурса, другими факторами, влияющими на величину спроса на ресурс, являются:

- 1) изменение спроса на продукт. При прочих равных условиях изменение спроса на продукт ведет к изменению в том же направлении и спроса на ресурсы, необходимые для производства данного продукта;

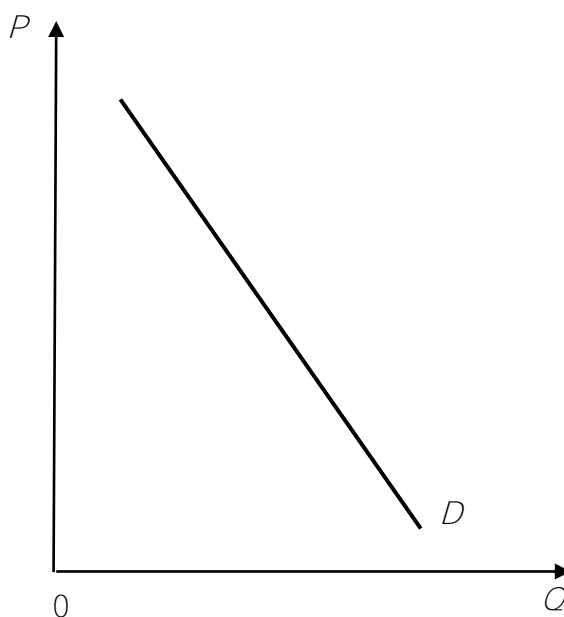


Рисунок 6.2 – **Спрос на ресурс в условиях несовершенной конкуренции**

2) цены на другие ресурсы. Изменение цен на другие ресурсы (ресурсозаменители, взаимодополняющие ресурсы) могут изменить спрос на какой-то конкретный ресурс;

3) изменение применяемых в производстве технологий ведет к изменению спроса на те или иные ресурсы.

Для собственников ресурсов важно знать эластичность спроса на данный ресурс по цене.

На величину эластичности спроса на ресурс влияют несколько факторов.

1. Эластичность спроса по цене на продукт. Чем она выше, тем эластичнее спрос на ресурс.

2. Лёгкость ресурсозамещения. При прочих равных условиях, чем больше имеется подходящих ресурсозаменителей, тем выше эластичность спроса на ресурс.

3. Доля затрат на приобретение ресурса в общих издержках производства. Чем больше доля равного ресурса в общих издержках производства, тем выше эластичный спрос на этот ресурс.

6.2 Рынок труда. Спрос и предложение труда

Под трудом как фактором производства экономическая теория понимает физические и умственные способности людей, применяемые в производстве. Труд же представляет собой любую интеллектуальную или физическую деятельность, направленную на создание материальных благ или оказание услуг (за исключением особого вида человеческого таланта – предпринимательской способности).

Цена услуг труда представляет собой не просто разновидность цены ресурса. Она является основой жизненного уровня, социального положения, благополучия работника и его семьи. Следовательно, при анализе рынка

труда, на котором происходит купля-продажа услуг труда, необходимо учитывать эту специфику данного товара.

Под рынком труда понимают систему экономических отношений, связанных с куплей – продажей услуг труда, трудовых отношений. На рынке труда продается и покупается не сам труд, а его услуги.

Экономическими субъектами на рынке труда выступают работники, обладающие рабочей силой и работодатели, определяющие спрос на услуги труда. Существенное влияние на трудовые отношения оказывают такие институты, как государство, профсоюзы, ассоциации производителей.

Рынок труда обладает рядом особенностей, отличающих его от других рынков. Во-первых, спрос на труд является производным от спроса на товары и услуги производственного или личного потребления. Во-вторых, рынок труда отличается специфичностью реализуемого на нем товара – рабочей силы. В-третьих, работник сам определяет, сколько времени он хотел бы работать, а сколько – отвести для альтернативного вида занятий и отдыха.

На рынке труда, как и на любом другом рынке, действуют законы спроса и предложения, в соответствии с которыми устанавливается цена услуг труда – ставка заработной платы, имеет место конкуренция. При этом возможны различные рыночные ситуации на рынке труда, или рыночные модели.

Модель совершенной конкуренции. Функционирование рынка труда в условиях совершенной конкуренции предполагает:

- 1) большое число работодателей, конкурирующих друг с другом при найме конкретного вида труда;
- 2) многочисленность работников одинаковой квалификации, которые независимо друг от друга предлагают данный вид услуг труда;
- 3) ни отдельные работодатели, ни отдельные работники не могут повлиять на рыночную ситуацию в целом. Равновесные ставки заработной платы не зависят от поведения отдельных фирм или групп работников, а определяются общей конъюнктурой, т.е. общим взаимодействием участников рыночного процесса.

Рынок труда – это единственный рынок, где мотивации поведения экономических субъектов однозначно привязаны к единственному параметру – ставке заработной платы.

На конкурентном рынке труда равновесная ставка заработной платы (W_E) и количество нанимаемых работников (L_E) определяются предложением услуг труда и спросом на труд.

Общий, или рыночный спрос на данный вид труда можно определить путем суммирования спроса на труд отдельных фирм. Здесь следует вспомнить, что спрос фирмы на любой экономический ресурс является производным и зависит от предельной доходности ресурса. Поскольку с увеличением количества привлекаемого ресурса предельная доходность его падает, кривая спроса фирмы на ресурс имеет нисходящий вид. Кривая общего, или рыночного спроса на труд также имеет нисходящий вид: с ростом ставки заработной платы спрос на труд падает (рисунок 6.3).

Спрос на рабочую силу зависит также от уровня развития экономики, наличия других ресурсов, уровня используемых технологий, спроса на товары и услуги, производительности труда.

Рыночное предложение услуг труда отражает прямую зависимость между ставкой заработной платы и количеством услуг труда. Чтобы привлечь рабочих на определенные рабочие места, ставка заработной платы должна покрывать издержки упущенных возможностей альтернативного использования времени либо на других предприятиях, либо в домашнем хозяйстве, либо на отдых. Кривая рыночного предложения труда будет иметь восходящий вид: чем выше ставка заработной платы, тем больше возможностей и желания у работников предлагать услуги своего труда (рисунок 6.3).

Кроме ставки заработной платы предложение труда зависит от численности населения и доли в нем трудоспособных, продолжительности рабочего дня, квалификации работников, условий труда и др.

Взаимодействие рыночного спроса и предложения труда ведет к установлению рыночного равновесия, равновесной ставки заработной платы и равновесного уровня занятости данного вида труда. Графически рыночное равновесие соответствует точке пересечения кривых спроса и предложения (рисунок 6.3).

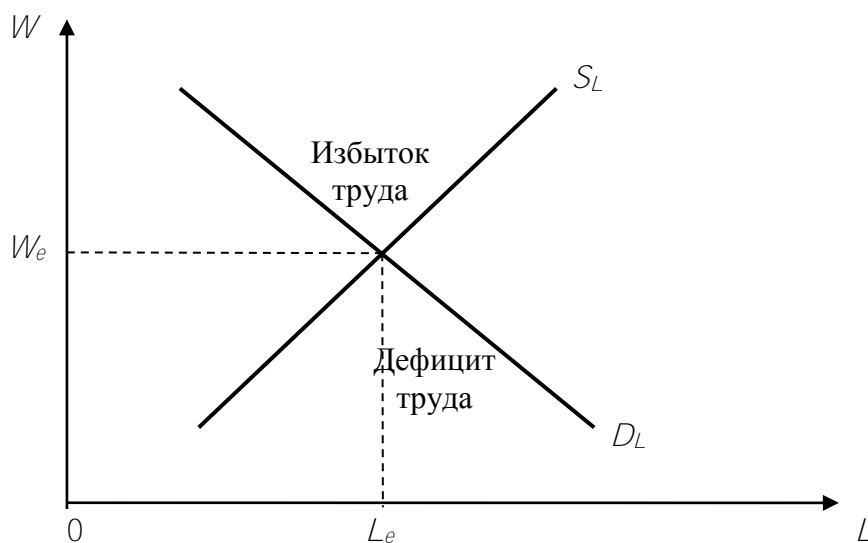


Рисунок 6.3 – Равновесие на рынке труда

Если ставка заработной платы окажется выше равновесного уровня, образуется избыток рабочей силы на данном рынке труда, поскольку количество желающих наняться на работу превысит количество рабочих мест. Если же ставка заработной платы установится ниже равновесной, спрос на труд превысит предложение и возникнет дефицит рабочей силы. Это значит, что количество рабочих мест будет больше количества работников, желающих наняться на работу при данной ставке заработной платы.

Модель несовершенной конкуренции. На рынке труда возможна ситуация, когда один или несколько нанимателей доминируют на рынке конкретной профессии или специальности. Такой рынок является рынком несовершенной конкуренции. Если на рынке труда присутствует лишь один наниматель (например, добывающее уголь предприятие может оказаться единственным источником занятости для шахтеров в некоторой местности), то рынок труда должен быть определен как монополия. *Монополия* – это такая рыночная ситуация, когда имеет место единственный потребитель в отрасли. Для монополии на рынке труда характерны следующие черты:

1) количество занятых в данной фирме составляет основную часть всех занятых каким-то конкретным видом труда;

2) данный вид труда является относительно немобильным либо в силу географических факторов, либо в том смысле, что если рабочие и нашли бы альтернативу применения своему труду, то они вынуждены были бы приобретать новую квалификацию;

3) фирма диктует заработную плату, т.е. ставка заработной платы находится в прямой зависимости от количества нанимаемых работников. При прочих равных условиях монополисту выгоднее сократить занятость, чтобы понизить ставку заработной платы.

Следует отметить, что наличие условий для мобильности рабочей силы (возможность изменения специальности и места жительства), усиление влияния профсоюзов, вмешательство государства в рыночные процессы снижают роль монополии на рынке труда.

6.3 Заработная плата, ее формы и системы

На рынке труда работник, как собственник рабочей силы, продавая свою способность к труду, получает взамен доход в форме заработной платы, экономическое значение которой состоит в обеспечении жизнедеятельности человека. Современная экономическая наука рассматривает заработную плату как цену, уплачиваемую предпринимателем за использование труда наемного работника.

В зависимости от метода оценки трудовых затрат различают повременную и сдельную формы заработной платы. При *повременной форме оплаты труда* заработная плата начисляется за фактически отработанное время. Эта форма оплаты труда используется в том случае, когда нельзя непосредственно установить вклад работника в объем произведенных благ.

Сдельная форма оплаты труда применяется тогда, когда вклад работника в конечные результаты производства поддается точному и полному учету. В этом случае заработная плата начисляется за количество и качество произведенной продукции в соответствии с установленными расценками. Расценка определяется путем деления дневной повременной ставки заработной платы работника соответствующей специальности и квалификации на дневную норму выработки.

На основе двух основных форм заработной платы (повременной и сдельной) формируются различные системы заработной платы: простая

повременная, повременно-премиальная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, аккордная и др.

Основным элементом организации заработной платы служит тарифная система. Под *тарифной системой* понимается совокупность нормативов, определяющих уровень заработной платы и ее дифференциацию в зависимости от сложности, интенсивности и условий труда. Тарифная система включает в себя: тарифно-квалификационные справочники, тарифную сетку с тарифными коэффициентами и тарифную ставку первого разряда.

Тарифно-квалификационные справочники используются для тарификации работ и присвоения тарифно-квалификационных разрядов. Они содержат требования к квалификации, теоретическим и практическим навыкам работников определенной профессии, занимающих ту или иную должность.

Тарифная сетка состоит из определенного количества тарифных разрядов и соответствующих им коэффициентов. Последние показывают, во сколько раз труд работников более высоких разрядов оплачивается выше труда работника первого разряда. В Республике Беларусь используется 28-разрядная тарифная сетка.

Тарифная ставка первого разряда – это установленный размер оплаты труда работника самой низкой квалификации – 1 разряда. Путем умножения тарифной ставки первого разряда на тарифный коэффициент соответствующего разряда определяется тарифная ставка любого работника, будь то простой рабочий или руководитель того или иного уровня.

В рыночной экономике имеет место дифференциация заработной платы, которая, прежде всего, обусловлена значительными различиями работников по квалификационно-образовательному уровню и профессиональной подготовке. Такая дифференциация имеет объективный характер, ибо она предполагает компенсацию затрат на подготовку работников более высокой квалификации. Кроме того, она стимулирует рост профессионального мастерства, поощряет более сложные виды трудовой деятельности.

Важнейшим фактором дифференциации заработной платы является производительность труда. Ее рост увеличивает предельный продукт труда в денежном выражении, а, соответственно, и спрос на труд. Это, в свою очередь, обеспечивает повышение уровня заработной платы. Уровень заработной платы может дифференцироваться по регионам страны и отраслям экономики.

Для работника важное значение имеет величина заработной платы. Но более важным для него является ее покупательная способность, т.е. то, какое количество товаров и услуг он может приобрести на свою заработную плату. В связи с этим различают номинальную и реальную заработную плату. *Номинальная заработная плата* – это сумма денег, полученная работником. *Реальная заработная плата* – это количество товаров и услуг, которое может

приобрести работник за свою номинальную заработную плату при данном уровне цен на товары и услуги.

6.4 Рынок капитала и его структура

Особенностью рынка капитала является то, что в зависимости от того, что выступает объектом рыночных сделок на данном рынке и как осуществляются эти сделки, он подразделяется на два функциональных типа: рынок физического или реального капитала и рынок денежного капитала. На первом рынке имеет место спрос на уже созданные капитальные блага (здания, сооружения, оборудование, сырье, т.е. средства производства), на втором – спрос на инвестиционные фонды (т.е. денежный капитал), необходимые для приобретения или создания капитала в физической форме. Поэтому спрос на денежный капитал не является спросом на деньги как таковые, ибо деньги сами по себе не используются в производственном процессе, поскольку они не способны производить товары и услуги. Предприниматели «покупают» возможность использования денег для приобретения средств производства.

Рынок физического или реального капитала. Обладая денежными ресурсами (собственными или заемными) предприниматель обращается на рынок инвестиционных товаров с целью приобрести необходимые средства производства.

Физический капитал может приобретаться в собственность фирм или предоставляться им во временное пользование. В этом случае следует различать торговые сделки по поводу купли-продажи средств производства и аренду.

Купля-продажа средств производства определяется теми же законами, которые действуют и на других товарных рынках. Цена капитальных активов определяется в зависимости от спроса на них и их предложения. Она представляет собой цену, по которой единица капитала может быть продана или куплена в любой момент.

Спрос на физический капитал определяют фирмы, которым он необходим для увеличения объема производства товаров. *Предложение* определяют производители средств производства. При этом рынок физического капитала обладает и определенными особенностями. Эти особенности вытекают из особенностей самого товара – средств производства.

1. Физический капитал является благом длительного пользования – сегодняшние заводы, машины и оборудование будут обеспечивать производство товаров и услуг и сегодня, и завтра. Таким образом, существенным фактором при оценке средств производства является *фактор времени*.

2. Для данного рынка характерна оптовая и биржевая торговля сырьевыми товарами, долгосрочные контрактные соглашения между заинтересованными сторонами на поставку машин и оборудования, широко распространены торги. Инфраструктура данного рынка представлена

товарно-сырьевой биржей, торговыми посредническими фирмами, аукционами, промышленными ярмарками.

Аренда представляет собой передачу имущества внаем собственником (арендодателем) фирме (арендатору) в исключительное пользование на определенный срок за вознаграждение (цена использования). При этом право собственности на объект аренды на весь срок действия договора сохраняется за арендодателем. Арендатору предоставляется лишь право временного пользования.

Предметом аренды может выступать любое имущество, как движимое (машины, самолеты, транспортные средства, вычислительная и оргтехника, оборудование и т. д.), так и недвижимое (административные здания, производственные и складские помещения, магазины, мастерские и др.).

Наибольшее распространение в коммерческой практике получила такая разновидность аренды, как лизинг. *Лизинг* – это форма товарного кредита, один из видов финансирования приобретения оборудования, недвижимости и прочих основных фондов.

В отличие от традиционной аренды лизинг имеет следующие особенности.

1. По истечении срока аренды арендатор обязан вернуть имущество. Лизинг же предусматривает три варианта взаимоотношения сторон: продление контракта, возврат имущества, переход права собственности на имущество к арендатору через выкуп;

2. Сдача имущества в лизинг, как правило, осуществляется не его производителем, а специализированным учреждением (банком или лизинговой компанией).

Рынок ссудного капитала. Организация предпринимательской деятельности, модернизация или расширение действующих производств требует значительных денежных средств. А поскольку собственных денежных средств, как правило, всегда недостаточно, то предприниматели (фирмы) вынуждены широко использовать для этих целей заемные финансовые средства. Эти заемные финансовые средства они «покупают» на рынке ссудного капитала (рынке кредитных ресурсов).

Рынок ссудных капиталов представляет собой совокупность взаимоотношений, где объектом сделки выступает денежный капитал и формируется спрос на него и его предложение. Конкретизируя это определение, можно сказать, что рынок ссудного капитала представляет собой подсистему рыночных отношений, обеспечивающих аккумуляцию и перераспределение на возвратных началах денежных средств.

Источниками ссудного капитала являются:

- 1) сбережения широких слоев населения;
- 2) временно свободные денежные средства предприятий (амортизация основного капитала; денежные средства, предназначенные на покупку сырья, выплату заработной платы; неиспользованная часть прибыли и др.);
- 3) денежные средства рантье, т.е. лиц, не склонных заниматься предпринимательской деятельностью и живущих на проценты.

Формой движения ссудного капитала, т.е. денежного капитала, предоставляемого в ссуду на условиях срочности, возвратности и платности является кредит. *Кредит* – это форма существования (движения) ссудного фонда, своеобразная форма реализации собственности на ссудный фонд.

Заемщиками на рынке ссудного капитала выступают предпринимательские фирмы, использующие заемные средства для финансирования нового капитала, индивидуальные потребители, которые берут займы средства для финансирования покупок длительного пользования (автомобили, дома и др.). Правительства также берут на рынках заемные средства – для покрытия бюджетных дефицитов и финансирования создания объектов общественного назначения.

Предприниматели чаще всего пользуются банковским кредитом. *Банковский кредит* – это кредит, предоставляемый банками в денежной форме. Пользуются предприниматели и *коммерческим кредитом*, предоставляемым друг другу функционирующими предпринимателями в товарной форме с отсрочкой платежа.

В зависимости от длительности пользования кредиты подразделяются на краткосрочные (возврат в течение года) и долгосрочные.

Краткосрочные займы используются для покрытия ежедневных затрат по выплате заработной платы, покупке сырья или продаже готовых товаров. *Долгосрочные займы* (инвестиционные займы) – это средства, которые будут использоваться больше года. Они применяются в основном при дорогостоящих покупках оборудования, строительстве зданий и сооружений, развертывании большинства исследовательских работ и др.

Те, кто поставляют средства заемщикам, называются *кредиторами* (сберегателями). Заемщики за использование ссудного капитала уплачивают кредитору ссудный процент. *Ссудный процент* – это цена, уплачиваемая собственнику денежного капитала за использование его средств в течение определенного периода времени. Ссудный процент выражается через ставку этого процента, которая определяется отношением годового дохода, полученного на ссудный капитал, ко всему ссудному капиталу, выраженная в процентах.

Взаимодействие поставщиков и потребителей капитала осуществляется через разветвленную сеть *финансовых посредников*: коммерческие банки, инвестиционные фонды, брокерские конторы и др. Их функцией является аккумуляция временно свободных денежных средств домашних хозяйств и размещение их среди потребителей капитала – фирм. Важнейшую роль в этом процессе играет цена заемных средств – выплачиваемый по предоставленным денежным средствам ссудный процент. Ставка ссудного процента зависит от рыночного спроса на ссудный капитал и его рыночного предложения.

Рыночный спрос на ссудный капитал – это сумма объемов денежных средств, на которые есть спрос у всех заемщиков при той или иной ставке процента. Спрос на заемные средства зависит от выгодности

предпринимательских инвестиций, от потребительского спроса и спроса правительства на кредит.

Рыночное предложение ссудного капитала – это сумма объемов сбережений, предлагаемых всеми, кто дает займы по любой возможной ставке ссудного процента. Предложение сбережений зависит от временных предпочтений тех, кто сберегает, и от количества сберегателей.

Любые изменения в спросе на заемные средства и в предложении сбережений влияют на ставку ссудного процента. В свою очередь изменения в его ставке влияют как на спрос на заемные средства, так и на их предложение. Так, изменение ставки ссудного процента прежде всего влияет на принятие решений по инвестициям. *Инвестиции* – это затраты на увеличение объема функционирующего капитала, осуществляемые с целью получения прибыли или социального эффекта. При более высокой ставке процента сокращается объем займов на инвестиции, и наоборот. Обусловлено это тем, что источником уплаты ссудного процента является прибыль, получаемая от использования ссудного капитала. И если, предположим, ожидаемая норма прибыли от дополнительного капитала составит 12%, то при ставке ссудного процента, равной 15%, фирме невыгодно будет расширять производство за счет заемных средств.

При принятии решения об инвестировании учитываются инфляционные процессы в экономике. В связи с этим различают номинальную и реальную ставку ссудного процента.

Номинальная ставка – это процентная ставка, рассчитанная в денежных единицах на момент предоставления займа. *Реальная ставка* процента – это процентная ставка с поправкой на инфляцию. Она равна номинальной ставке процента за вычетом уровня инфляции. При принятии инвестиционного решения учитывается именно реальная ставка процента, а не номинальная.

Большинство инвестиций носит долгосрочный характер, поскольку для создания или увеличения функционирующего основного капитала нужно время. Например, строительство нового производственного здания может занять несколько лет. Причем фирма должна расходовать (инвестировать) денежные средства сегодня в расчете на будущие доходы, обусловленные использованием ссудного капитала. В связи с этим возникает проблема соизмерения затрат, осуществляемых в настоящее время с их отдачей (т.е. доходами) в будущем. Ведь 100 млн. руб. сегодня и 100 млн. руб. через два или три года не одно и то же. И не только в силу инфляционных процессов, но и потому, что деньги, при определенном их использовании, имеют свойство увеличиваться. Метод приведения будущих доходов к текущему времени, т.е. метод оценки сегодняшней стоимости будущих доходов называется *дисконтированием*. Этот метод позволяет обеспечить временную сопоставимость будущих денежных доходов, получаемых в разное время, и текущих расходов.

6.5 Рынок земли и его особенности. Земельная рента. Цена земли

В различных видах хозяйственной деятельности используются земельные ресурсы. Под земельными ресурсами в данном случае понимаются не только земельные участки для сельскохозяйственного производства, строительства или других нужд, но также и недра земли, с имеющимися полезными ископаемыми, водные и лесные ресурсы. Поэтому земля является одним из основных факторов производства.

В рыночной экономике вовлечение земельных ресурсов в хозяйственный оборот опосредуется рынком. Обладая общими характерными чертами рынка, рынок земли, вместе с тем, отличается рядом особенностей:

а) земля является невозпроизводимым даром природы, количество которого строго ограничено. Общее количество земли, имеющейся в наличии в данной местности, регионе, стране фиксировано;

б) земля, в отличие от других факторов производства, статична, т.е. перемещаемая (недвижима);

в) большинство сделок на данном рынке связано не с продажей земли, а с ее передачей в пользование на определенный срок, т.е. в аренду. В этом случае фактически продается не земля, а услуги земли, как фактора производства. Ведь исключительное право собственности остается за собственником земли. Арендатор же получает лишь право пользования землей на срок арендного соглашения, но за это он вынужден ежегодно платить действительному собственнику арендную плату.

Спрос на землю и предложение земли. Названные особенности определенным образом сказываются на формировании предложения услуг земли, как фактора производства и спроса на землю.

Спрос на землю складывается из спроса на земли сельскохозяйственного и несельскохозяйственного назначения. Спрос на земли сельскохозяйственного назначения предъявляют производители сельскохозяйственной продукции; строительные фирмы предъявляют спрос на земли под строительство жилья и объекты промышленного назначения; государственному сектору земли необходимы для строительства элементов социальной и производственной инфраструктуры (электростанций, аэропортов, дорог и др.).

Спрос на землю является производным от спроса на продукт, производимый с использованием услуг данного фактора. При этом спрос на земли лучшего качества (более плодородные или расположенные более выгодно) будет выше в силу большего эффекта, который получит пользователь при их эксплуатации.

Кривая спроса на землю имеет отрицательный наклон в силу убывающей доходности фактора производства (услуг земли).

Особенности *предложения* земли связаны с фиксированным ее количеством в масштабах региона или страны в целом. Возможность вовлечения земель в хозяйственный оборот постоянно сокращается из-за роста городов, общего ухудшения экологической обстановки и др. В силу

этого предложение земли практически неэластично по цене, так что *кривая предложения земли* представляет собой вертикальную линию (рисунок 6.4).

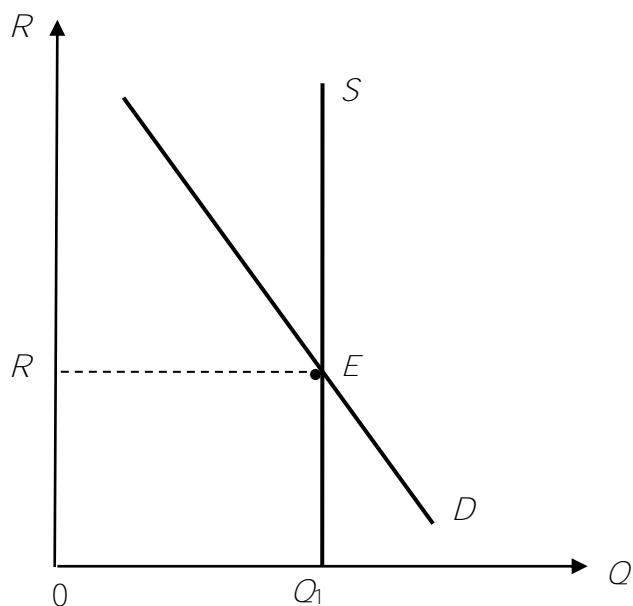


Рисунок 6.4 – Равновесие на рынке услуг земли

Ограниченность земли и ее нахождение в собственности отдельных социальных структур (государства, физических или юридических лиц) позволяет ее собственникам получать доход от владения данным фактором производства в виде земельной ренты. Владея земельным участком, ее собственник взимает плату с других лиц за их право пользоваться его собственностью. Поэтому земельная рента, как разновидность экономической ренты, – это доход от земли, не требующий от его получателя предпринимательской деятельности. *Экономическая рента* – это цена, уплачиваемая за использование земли и других природных ресурсов, количество которых (их запасы) строго ограничены. Именно уникальные условия предложения земли и других природных ресурсов – их фиксированное количество – отличает ренту от других форм доходов собственников экономических ресурсов: заработной платы, процента и прибыли.

На рынке земли под воздействием спроса на землю и предложения услуг земли устанавливается рыночное равновесие и формируется цена услуг земли – рента (см. рисунок 6.4). Рента имеет тенденцию колебаться вокруг точки равновесия (E). Если рента окажется выше равновесной, то спрос на землю уменьшится. А так как не все землевладельцы найдут желающих взять их земельные угодья в аренду, то они будут вынуждены предлагать земельные участки за более низкую плату. Если земельная рента на протяжении длительного времени будет ниже точки равновесия, то обострившаяся из-за ограниченности предложения конкуренция между арендаторами поднимет величину земельной ренты. Таким образом, только при установлении цены услуг земли (ренты) на таком уровне, при котором

спрос на землю совпадает с ее предложением, на рынке имеет место равновесие.

Следует отметить, что увеличение или уменьшение ренты не оказывает никакого влияния на предложение земли, поскольку увеличить количество пригодных для ведения хозяйственной деятельности земельных угодий нельзя. Количество таких угодий фиксировано. В то же время увеличение или сокращение спроса на землю приводит к значительному колебанию величины ренты.

Если исходить из того, что предложение земли строго фиксировано, то спрос на землю выступает определяющим фактором формирования ренты. Поскольку спрос на факторы производства является производным от спроса на продукт, производимый с использованием этих факторов производства, то увеличение спроса на сельскохозяйственную продукцию приводит к повышению уровня цен на сельскохозяйственную продукцию и, следовательно, к росту предельной доходности земли. В результате спрос на землю повышается. На графике это отразится сдвигом кривой спроса вверх и ростом величины ренты.

Дифференциальная рента. Каждый участок земли со своим местонахождением имеет свои уникальные характеристики, которые влияют на величину ренты и его цену. Различные участки земли различаются по плодородности, климатическим особенностям, местоположению, и далеко не все земли пригодны к универсальному использованию. По этой причине не все земельные угодья приносят равные доходы в виде земельной ренты. На практике различные участки земли имеют разную степень продуктивности при их использовании, что обусловлено различиями в плодородии и климатических условиях. Это соответствующим образом сказывается на соответствующей ренте. Рента (прибыль), полученная за счет использования ресурсов более высоких порядков в ситуации ранжирования ресурсов по их производительности, называется *дифференциальной рентой*.

Предположим, что имеются одинаковые по размеру земельные участки, различающиеся по плодородию: лучший, средний и худший. При равных вложениях капитала и труда на этих участках будут получены различные результаты и, как следствие этого, затраты на производство единицы продукции будут неодинаковы. Однако рыночную цену единицы продукции будут определять затраты на производство единицы продукции именно на худшем земельном участке, а не на лучшем или среднем. Дело в том, что лучших и средних по плодородию земельных участков недостаточно для удовлетворения потребности в сельскохозяйственной продукции. Поэтому, чтобы было выгодно использовать и худшие по плодородию земельные участки, рыночная цена должна компенсировать предпринимателю все его затраты и обеспечивать получение им нормальной прибыли. А это возможно только в том случае, когда в основе рыночных цен сельскохозяйственной продукции будут лежать затраты на производство единицы продукции на худших земельных участках.

Таким образом, затраты на производство единицы продукции на худших по плодородию земельных участках лежат в основе рыночных цен. В этом случае предприниматели, использующие лучшие и средние по плодородию земельные участки, будут получать сверхприбыль в силу более низких затрат на производство единицы продукции. Эту сверхприбыль присваивает собственник земли в виде *дифференциальной ренты*.

Дифференциальная рента имеет место не только в сельскохозяйственном производстве, но и в добывающей промышленности в силу неодинакового содержания полезного вещества в руде, и в строительстве из-за различий в местополжении участков (в центре города или на его окраине). Можно сказать, что дифференциальная рента возникает в случае использования любого рода ресурсов, не являющихся полностью однородными в каждом их классе.

Цена земли при ее покупке. Земельные участки, приобретаемые в собственность, оцениваются. В определении цены земли безусловно определяющее значение имеют спрос на землю и ее предложение. Однако субъекты, желающие приобрести земельный участок или продать его, рассматривают альтернативные варианты.

Чем выше рента от услуг данного участка земли, тем выше цена земли. Фактически цена земли – это покупная цена не земли, а той земельной ренты, которую она приносит. Кроме того, цена земли зависит еще и от нормы процента по вкладам (депозитам) в момент купли-продажи. Продав участок земли за определенную цену (P) и положив полученную сумму денег в банк под процент (i), землевладелец должен иметь с этой суммы доход, который ранее получал в виде ренты (R), иначе продажа земли ему невыгодна.

Таким образом, цена земли прямопропорциональна величине ренты, приносимой данным участком земли и обратно пропорционально ставке процента по депозиту (вкладу):

$$P = \frac{R}{i} \times 100\%, \quad (6.1)$$

где P – цена земли;

R – величина ренты;

i – ставка процента по депозиту.

Поскольку конкретной формой проявления ренты служит арендная плата, которая может включать еще и процент на вложенный капитал, цена участка земли будет определяться с учетом произведенных капиталовложений. В таком случае, вместо величины ренты в расчетах участвует величина арендной платы, включающей кроме ренты еще процент на вложенный капитал, а также амортизацию на постройки и сооружения, которые находятся на земле.

6.6 Предпринимательская способность как фактор производства.

Экономическая прибыль

Своеобразным фактором производства, влияющим на результаты производственной деятельности, является предпринимательская способность.

Предпринимательская способность как фактор производства – это особый вид людского ресурса, заключающегося в умении руководителя фирмы или предпринимателя эффективно координировать и использовать все другие факторы производства, его способности предугадывать рыночную ситуацию, управлять риском и минимизировать вероятность наступления нежелательных последствий. Можно сказать, что предпринимательский фактор – это особый дар немногих руководителей и предпринимателей, позволяющий руководимым ими предприятиям и фирмам добиваться успеха в сложных, зачастую непредсказуемых рыночных ситуациях.

Развитие рыночной экономики характеризуется динамичностью с присущей ей неопределенностью, обусловленной постоянными, трудно предсказуемыми изменениями спроса, предложения и цен, динамики и тенденций развития техники и производственных технологий. В этих условиях предприниматели и руководители предприятий вынуждены идти на риск, связанный с неконтролируемыми и непредсказуемыми изменениями в общей экономической конъюнктуре. Им приходится принимать решения, опираясь на свой опыт, знание динамики развития рыночных ситуаций и даже на свое предвидение или предчувствие изменения ситуации на рынке. И если им удастся в той или иной степени правильно предугадать предстоящие изменения, то предпринятые ими действия принесут благоприятный для их экономического развития результат, и они получают сверхприбыль (экономическую прибыль). А если нет – то убыток.

С аналогичной неопределенностью сталкиваются предприниматели и руководители фирм и при осуществлении своей инвестиционной и инновационной деятельности. Поэтому предприниматели в известной мере рискуют, стремясь с помощью инноваций или усовершенствовать производимый товар, или создать новый, с лучшими потребительскими качествами, чем у конкурентов. Однако в случае успеха реализуемого инновационного проекта вознаграждением предпринимателя будет сверхприбыль. Именно стремление к получению сверхприбыли и побуждает предпринимателей и руководителей предприятий внедрять новшества в производство.

Таким образом, предпринимательский фактор приносит его владельцу, как и любой другой фактор производства, доход в виде экономической прибыли, представляющей собой в количественном выражении излишек прибыли над нормальной прибылью.

Вместе с тем, существование экономической прибыли как излишка над нормальной прибылью, объясняется не только наличием предпринимательского фактора. Излишек прибыли над величиной нормальной прибыли может быть обусловлен и благоприятной для фирмы ситуацией на рынке производимого ею товара вследствие повышения рыночной цены. Экономическая прибыль может быть и следствием возможности отдельных субъектов рынка несовершенной конкуренции оказывать воздействие на рыночные сделки с выгодой для себя. Так, в

условиях чистой монополии фирма имеет возможность устанавливать более высокую цену на свою продукцию путем ограничения ее предложения.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие факторы определяют спрос на ресурсы?
2. Что понимается под предельной доходностью и предельными издержками ресурса?
3. Назовите факторы, влияющие на величину спроса и предложения рабочей силы.
4. Что понимается под реальной заработной платой, и какие факторы определяют ее величину?
5. Дайте определение ссудного капитала и назовите его источники.
6. Какая существует связь между ставкой ссудного процента и инвестициями? Обоснуйте свой ответ.
7. Назовите условия и раскройте механизм возникновения дифференциальной ренты.
8. Какие факторы и как влияют на цену земли?

Тема 7 Основные макроэкономические показатели и макроэкономическая нестабильность

7.1 Национальная экономика и ее структура. Открытая и закрытая экономика

Под *национальной экономикой* понимается исторически сложившаяся в рамках определенных территориальных границ экономическая система, взаимосвязанная совокупность отраслей, видов деятельности и территориальных комплексов, охватывающая все сложившиеся формы общественного хозяйства.

Национальная экономика состоит из множества независимых единиц: миллионов домашних хозяйств и тысяч предприятий и фирм, объединенных в единую систему экономическими взаимоотношениями, выполняющих определенные функции в системе общественного разделения труда, производящих и потребляющих товары и услуги. Важную роль в национальной экономике играет государство, которое определенными политическими и экономическими инструментами влияет на экономику.

Как сложное образование, национальная экономика имеет свою структуру.

Структура национальной экономики представляет собой устойчивые количественные соотношения между ее различными составными частями. В зависимости от критерия классификации различают воспроизводственную, социальную, отраслевую, территориальную структуры национальной экономики.

По критерию характера и видов осуществляемой хозяйственной активности выделяют *воспроизводственную структуру* национальной экономики, состоящей из домашних хозяйств, предприятий (фирм) и государства.

В основу выделения *социальной структуры* экономики положены отношения собственности. В соответствии с этим критерием выделяют два крупных сектора, т.е. совокупности социально-экономических единиц, объединенных определенными социально-экономическими отношениями: государственный и частный.

Отраслевая структура национальной экономики представлена совокупностью отраслей, т.е. качественно однородных групп хозяйственных единиц, выпускающих однотипную по видам и назначению продукцию, применяющих сходные технологические процессы, независимо от их территориального расположения.

Территориальная структура определяется делением национальной экономики на экономические районы.

Проблема сбалансированности национальной экономики. Национальная экономика – достаточно сложное образование, имеющее разветвленную структуру. В силу этого между отдельными ее элементами устанавливаются определенные *макроэкономические пропорции*, т.е. количественные соотношения между различными подразделениями и сферами производства, отраслями, территориально-производственными единицами национальной экономики.

Различают следующие виды макроэкономических пропорций:

- общеэкономические – между производством и потреблением, потреблением и накоплением и др.;
- межотраслевые – между отраслями промышленности, между сельским хозяйством и промышленностью и др.;
- внутриотраслевые – между взаимосвязанными производствами внутри одной отрасли: между выпуском чугуна и стали в металлургии, между растениеводством и животноводством в сельском хозяйстве и др.;
- территориальные – общеэкономические, меж- и внутриотраслевые в границах одной территории;
- межгосударственные – между государствами на основе международного разделения труда.

Различают также натурально-вещественные (например, между производством стали и чугуна, сахарной свеклы и сахара и т.д.) и стоимостные пропорции (например, между доходами населения и производством предметов потребления).

Каждая национальная экономика стремится к наиболее полному удовлетворению частных и общественных потребностей при наименьших затратах имеющихся ресурсов. А это возможно при достижении *сбалансированности экономики*, обозначающей обеспечение равновесия (соответствия) между взаимосвязанными отраслями и производствами, объемами производимых экономических благ и потребностью в них. Ведь если достигается соответствие между объемами производства тех или иных экономических благ и потребностью в них, то экономика имеет возможность больше произвести необходимых благ из имеющихся ресурсов, не допуская

омертвления этих ресурсов в виде запасов нереализованной продукции. В конечном итоге это позволит полнее удовлетворять разнообразные потребности, снизив затраты ресурсов на производство единицы продукции.

Основу сбалансированности составляет пропорциональность. Но макроэкономические пропорции подвижны и динамичны. Они складываются и изменяются под действием НТП, избранного направления (экстенсивного или интенсивного) экономического роста, изменения потребностей общества и других факторов. В силу этого постоянно существует проблема достижения оптимальной сбалансированности экономики, которая в разных экономических системах решается по-разному.

В современной смешанной экономике сбалансированность достигается, с одной стороны, функционированием рынка (через механизм спроса и предложения), с другой стороны, деятельностью правительства путем сознательного перераспределения части ресурсов (через налогообложение) с целью осуществить значительные изменения в структуре национального производства. Следует подчеркнуть, что выбор структуры производства служит детерминантой будущих производственных возможностей.

Успешное развитие национальной экономики любой страны невозможно без экономических взаимоотношений с другими национальными экономиками. Обусловлено это существенными различиями стран в обеспеченности природными ресурсами, в почвенно-климатических условиях, в уровне развития производительных сил, в технической оснащенности и используемых технологиях. И, как следствие этого, ни одна национальная экономика не может развиваться сама по себе, без взаимоотношений с другими национальными экономиками, т.е. существовать как закрытая экономика.

Закрытая экономика – это экономика, все резиденты которой не совершают сделок с внешним миром. *Открытая экономика* – это экономика, все резиденты которой совершают сделки с внешним миром. В чистом виде закрытой и открытой экономики не существует. В каждой стране имеются определенные ограничения на сделки с внешним миром. Поэтому речь может идти лишь о степени открытости экономики.

7.2 Валовой внутренний продукт и методы его расчета

Для измерения результатов функционирования национального производства используются различные макроэкономические показатели: валовой внутренний продукт, чистый национальный продукт, национальный доход.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – это рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных на территории данной страны в течение года. ВВП оценивает выпуск продукции, созданной факторами производства, внутренними для данной экономики, независимо от того, кто ими владеет. Здесь используется так называемый территориальный принцип учета.

ВВП позволяет оценить общие результаты экономической деятельности всех субъектов страны и избежать при этом повторного счета.

Для того, чтобы не допустить двойного счета, т.е. не учитывать одну и ту же продукцию дважды, а то и больше раз, при оценке ВВП учитывают стоимость только конечной продукции и не учитывают промежуточный продукт. *Конечными товарами и услугами* являются те, которые окончательно покинули сферу производства и приобретаются в течение года для конечного потребления (либо для личного, либо для инвестирования, либо для государственных нужд, либо для экспорта). *Промежуточные товары и услуги* – это товары и услуги, которые приобретаются с целью их последующего использования в производственном процессе. Таковыми для тракторного завода, например, являются: металл, пластмассы, электроэнергия, шины, моторы, подшипники и другие комплектующие, получаемые заводом от других предприятий.

Методы расчета величины национального продукта. Существуют три метода расчета величины национального продукта: производственный метод, расчет по конечному использованию (по расходам) и метод учета доходов субъектов хозяйствования национальной экономики (распределительный).

ВВП по *производственному методу* определяется как сумма добавленных стоимостей всех производителей данной страны плюс чистые косвенные налоги. *Добавленная стоимость* в денежном выражении – это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и отражающая реальный вклад предприятия в создание стоимости конкретного продукта. Она равна разности между стоимостью продукции, произведенной фирмой, и стоимостью промежуточной продукции, т.е. стоимостью сырья, материалов, комплектующих изделий, купленных и использованных фирмой для производства данной продукции. Добавленная стоимость включает в себя амортизацию, заработную плату и прибыль.

Чистые косвенные налоги представляют собой разницу между суммой всех косвенных налогов на производство и импорт, включенных в цену продукции и уплаченных предприятиями в госбюджет, и субсидиями (некомпенсируемыми выплатами из госбюджета) на производство и импорт, полученными ими от государства.

ВВП (*GDP*) по *методу конечного использования* или по расходам рассчитывается как сумма расходов всех тех, кто приобрел созданный в данном году ВВП. Это расходы домашних хозяйств, фирм, государства и иностранных экономических субъектов на приобретение товаров и услуг, предназначенных для конечного использования (конечного потребления и накопления). ВВП в этом случае включает:

- 1) расходы на личное потребление (или личные потребительские расходы) – C ;
- 2) валовые внутренние инвестиции частного сектора – I_g ;
- 3) государственные закупки товаров и услуг – G ;
- 4) чистый экспорт (разница между экспортом и импортом) – X_n .

Суммируя вышеназванные статьи расходов, мы получаем количество купленной, а, следовательно, произведенной и поставленной в готовом виде на рынок продукции, т.е.

$$GDP = C + I_g + G + X_n. \quad (7.1)$$

То, что расходуется потребителями на приобретение товаров и услуг, получают в виде доходов те, кто участвовал в их производстве. Сумма всех разнообразных доходов, полученных владельцами факторов производства, которые использовались в создании ВВП, есть *валовой внутренний доход (ВВД)*.

В валовом внутреннем доходе суммируются такие доходы, как:

- 1) доходы от трудовой деятельности наемных работников – заработная плата и дополнительные выплаты;
- 2) денежные рентные доходы;
- 3) чистый процент на ссудный капитал;
- 4) прибыли корпораций;
- 5) доходы самостоятельно занятых.

Чтобы получить показатель ВВП по *распределительному методу*, к перечисленным пяти видам факторных доходов следует добавить:

- 6) отчисления, связанные с потреблением основного капитала (амортизацию);
- 7) косвенные налоги, т.е. налоги, включаемые в цену товара или услуги.

7.3 Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен

Стоимость конечной продукции, произведенной на территории страны за год, измеренная (рассчитанная) в ценах этого года, называется *номинальным ВВП*. Номинальный ВВП может изменяться либо вследствие изменения физического объема производства (количества произведенных товаров и услуг), либо вследствие изменения цен. При этом определить, какой из двух факторов привел к увеличению национального продукта, без соответствующей корректировки невозможно. Для того, чтобы сопоставить объемы производства разных лет, следует учитывать изменение цен (их рост или снижение). Поскольку в экономике действуют миллионы цен и анализировать экономическую ситуацию на основе всех этих цен невозможно, экономисты используют для анализа показатель среднего уровня цен в экономике. *Средний уровень цен, или просто уровень цен* – это средневзвешенная цена различных товаров и услуг в экономике, при этом более значимые товары имеют и большие веса. Уровень цен обычно измеряется при помощи индекса цен. *Индекс цен* – отношение стоимости определенного набора товаров и услуг (рыночной корзины) в данном периоде к стоимости того же самого набора в определенном базовом периоде, выраженное в процентах.

Для корректировки текущего, или номинального ВВП, с учетом изменения цен используют так называемый *дефлятор*, или индекс цен ВВП. В процессе дефлирования получают показатель реального ВВП.

$$\text{Реальный ВВП} = \frac{\text{номинальный ВВП}}{\text{индекс цен ВВП (с сотыми долями)}} \quad (7.2)$$

Реальный ВВП – это стоимость всех произведенных в экономике товаров и услуг за данный год, исчисленная в ценах фиксированного базового года.

7.4 Инфляция: понятие, причины, формы. Социально-экономические последствия инфляции

Оптимальным и желаемым для любой национальной экономики является обеспечение макроэкономической стабильности, которая характеризуется сбалансированными и устойчивыми темпами развития экономики (увеличением реального ВВП), стабильностью цен и высоким уровнем занятости. Однако достижение такого состояния, как показывает исторический опыт, является для экономики скорее желаемым явлением, чем достижимым. Ведь любая национальная экономика находится в постоянном движении, и на ход экономических процессов влияет множество различных и разнонаправленных факторов, в том числе и много случайных. Поэтому пропорции и взаимосвязи в экономике постоянно изменяются и преобразуются как во времени, так и в пространстве. В связи с этим пропорциональность и сбалансированность в экономике осуществляется лишь как тенденция, а макроэкономическая стабильность является идеальным, но никогда не достигаемым состоянием экономики.

Для развивающейся национальной экономики характерно постоянное отклонение от равновесного состояния, т.е. *макроэкономическая нестабильность*, которая проявляется в существовании инфляции и безработицы, в неравномерном, циклическом развитии экономики.

Инфляция – это сложное многофакторное явление, характеризующее нарушения воспроизводственного процесса и присущее экономике, использующей бумажно-денежное обращение. Проявляется она в повышении общего уровня цен в стране.

Причины инфляции. Причины инфляции многочисленны и разнообразны. Назовем основные из них:

1) превышение государственных расходов над доходами, т.е. бюджетный дефицит и необходимость его покрытия то ли посредством денежной эмиссии, то ли за счет займов правительства. Это ведет к превышению общего спроса на товары и услуги над их предложением, обуславливая тем самым рост цен;

2) несовершенство конкуренции, монополизация рынков, создающая возможность для производителей сокращать предложение и повышать цены;

3) денежная политика центрального банка, ведущая к увеличению денежной массы в стране и появлению избыточной, необеспеченной товарами массы денег;

4) неверные действия правительства в сфере налогообложения, сдерживающие инвестиционные процессы в экономике и тормозящие рост производства и продаж;

5) милитаризация экономики вызывающая увеличение бюджетных расходов, поглощение материальных и интеллектуальных ресурсов, рост платежеспособного спроса со стороны занятых в военно-промышленном комплексе;

б) внешнеэкономические факторы: отрицательное сальдо платежного и внешнеторгового балансов, неблагоприятная конъюнктура на мировых рынках.

Для количественной оценки инфляционных процессов используют индексы цен (прежде всего индекс потребительских цен). Уровень инфляции определяют путем сравнения индекса цен текущего периода с индексом цен некоторого базового периода.

$$\text{Уровень инфляции} = \frac{\text{ИПЦ текущего года} - \text{ИПЦ базового года}}{\text{ИПЦ базового года}} \cdot 100\% \quad (7.3)$$

Типы и формы инфляции. Выделяют два типа инфляции: открытую инфляцию и скрытую (подавленную) инфляцию.

Открытая инфляция разворачивается на рынках, где действуют свободные цены и она характеризуется ростом общего уровня цен. В зависимости от темпов роста цен выделяют следующие виды инфляции:

а) *ползучая или умеренная инфляция*, когда темпы роста составляют 5-10% в год;

б) *галопирующая инфляция*, при которой ежегодный рост цен достигает нескольких десятков процентов;

в) *гиперинфляция*, когда рост цен составляет от нескольких сотен до нескольких тысяч процентов в год.

Скрытая (подавленная) инфляция возникает в ситуации, когда государство устанавливает тотальный административный контроль над ценами и доходами, замораживая их на определенном уровне. Инфляция как таковая не ликвидируется: избыточный спрос остается и имеет место устойчивый товарный дефицит. Для преодоления дефицита вводятся нормирование и карточная система.

В зависимости от факторов, порождающих инфляцию, различают инфляцию спроса и инфляцию предложения.

Инфляция спроса порождается избыточным совокупным спросом, за которым не успевает производство. Поэтому спрос на товары и услуги не может быть удовлетворен в результате недостатка предложения как в целом по экономике, так и на уровне отраслей то ли из-за отсутствия производственных мощностей и нехватки ресурсов, то ли в связи с отсутствием возможности прибегнуть к импорту. Избыточный спрос в этих условиях приводит к росту общего уровня цен. Избыточный совокупный спрос по сравнению с совокупным предложением может быть обусловлен увеличением денежной массы в обращении, ростом незаработанных доходов, ростом госзакупок и спроса из-за границы, снижением «склонности к сбережениям» и т.п.

Инфляция предложения имеет место тогда, когда повышение цен вызывается не ростом спроса, а сокращением предложения в связи с повышением средних издержек на единицу продукции. Повышение издержек может быть вызвано ростом цен на сырье и энергоносители, повышением заработной платы и др. Рост издержек на единицу продукции сокращает прибыль производства и ведет к уменьшению совокупного предложения, что, в свою очередь, приводит к росту общего уровня цен.

Инфляция с точки зрения соотношения роста цен по различным товарным группам, т.е. по степени синхронности инфляционных процессов, делится на сбалансированную и несбалансированную. При *сбалансированной инфляции* происходит одновременный рост цен на различные группы товаров, а при *несбалансированной инфляции* имеет место неравномерный, скачкообразный рост цен на отдельные товарные группы.

В зависимости от степени предвидения (предсказуемости) выделяют ожидаемую и неожиданную инфляции. *Ожидаемая инфляция* может предсказываться, прогнозироваться правительством и предвидеться населением. *Неожиданная инфляция* возникает неожиданно, стихийно и характеризуется внезапным скачком цен.

Социально-экономические последствия инфляции. Рост цен обычно ассоциируется с высокой занятостью. Умеренная инфляция ведет к временному оживлению экономики. Но если каждый рост цен становится сигналом к росту заработной платы и, соответственно, издержек, что в свою очередь вызывает дальнейший рост цен, то возникает и раскручивается инфляционная спираль «цены – заработная плата – издержки – цены». Умеренная, ползучая инфляция, нарастая, грозит превратиться в гиперинфляцию. Гиперинфляция может обусловить экономический крах: расширяется не производственная, а спекулятивная деятельность. Предприятия накапливают сырье и готовую продукцию в ожидании будущего повышения цен. Капитал вкладывается не в инвестиционные товары, а в непроизводительные материальные ценности – золото, недвижимость. Начинается «бегство от денег». Деньги фактически теряют свою ценность и перестают выполнять свои функции. Гиперинфляция приводит к обесцениванию национальной валюты, что наносит «вещественный урон» национальной экономике, так как для поддержания торгового баланса необходимо резко увеличивать объем экспорта (прежде всего сырьевых товаров). Непредвиденная инфляция произвольно перераспределяет доходы в ущерб получателям фиксированного дохода, кредиторам и владельцам сбережений. Реальная заработная плата постоянно отстает от инфляционного роста цен на товары и услуги. Усиливается социальная напряженность в обществе.

7.5 Цикличность экономического развития. Экономический цикл и его фазы

Анализ динамики реального ВВП за достаточно длительный период времени (например, за 100 – 150 лет) показывает, что характерной

особенностью современного развития в мире является экономический рост. *Экономический рост* имеет место, когда увеличивается (от года к году) общий объем производства товаров и услуг. В растущей экономике с каждым годом появляется все больше рабочих мест и устанавливается более высокий уровень жизни.

Однако этот рост проявляется лишь как общая тенденция к расширению производства и прокладывает себе путь через колебания темпов экономического роста, неравномерность функционирования национальных экономик. Развитие экономики всегда сопровождается периодическим чередованием периодов подъема, спада, застоя. А поскольку это чередование носит перманентный характер, то такая форма экономического развития называется цикличностью. *Цикличность* – это форма движения, которая отражает его неравномерность и характеризуется повторяющимися на протяжении ряда лет подъемами и спадами экономической активности.

В экономической теории пока отсутствует интегральная теория цикличности экономического развития, и экономисты различных направлений концентрируют свое внимание на разных причинах цикличности. Поэтому существует множество объяснений причин цикличности экономического развития, которые подразделяются на внешние и внутренние.

К *внешним причинам* относят: войны, революции и другие политические потрясения; освоение новых территорий и связанную с этим миграцию населения; возникновение пятен на солнце, которые ведут к неурожаю и общему экономическому спаду; волны научно-технического прогресса, дающие экономической системе импульс для движения и др.

К *внутренним причинам*, находящимся внутри экономической системы, относят: нарушения в сфере денежного обращения, сбои в функционировании рыночного механизма в результате неумелого государственного вмешательства в экономические процессы, колебания потребительского и инвестиционного спроса, износ и старение основных производственных фондов и др.

Несомненно, что названные причины влияют на деловую активность субъектов экономики и, соответственно, на динамику экономического развития. Однако правильнее будет считать, что такое крупномасштабное явление, как цикличность развития экономики не может быть обусловлено действием одного какого-либо фактора. Ведь национальная экономика является очень сложным образованием, результативность функционирования которого зависит от огромного числа разнообразных факторов, как внутренних, так и внешних. Поэтому, скорее всего, цикличность развития экономики происходит под воздействием целого ряда факторов, синтеза внутренних и внешних причин (факторов), взаимодействие которых и может ее спровоцировать, обуславливая те или иные изменения в объемах совокупного спроса и совокупного предложения и, соответственно, в темпах экономического развития.

В основе цикличности экономического развития лежит экономический цикл. *Экономический цикл* (деловой цикл, или цикл экономической конъюнктуры) – это периодически наступающее расширение (подъем) или сокращение (спад) реального объема производства на фоне среднего экономического роста (общей тенденции роста). Продолжительность экономического цикла характеризуется периодом времени между двумя одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры и хотя каждый цикл индивидуален, ни один не похож на другой и в разных циклах экономические показатели изменяются по-разному, испытывая большие или меньшие колебания, тем не менее, все циклы имеют много общего. Этим общим является то, что «классический» деловой цикл имеет четыре фазы, которые называются фазами делового цикла.

Графически экономический цикл может быть представлен следующим образом (рисунок 7.1).

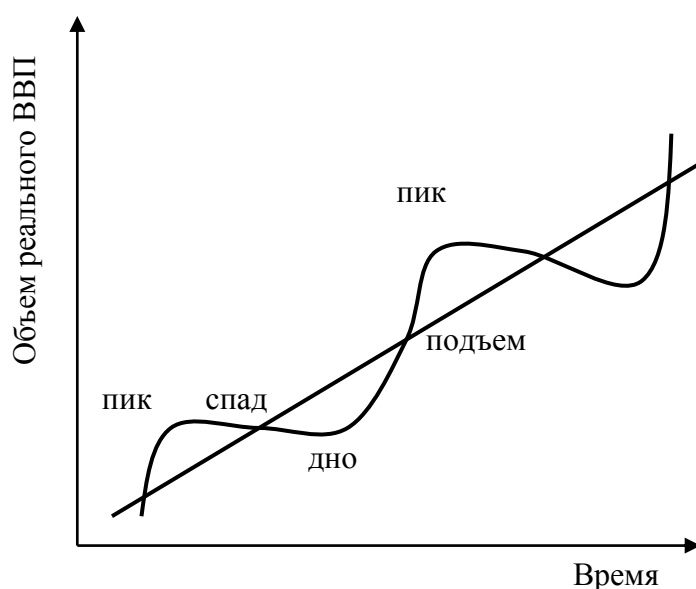


Рисунок 7.1 – Экономический цикл

Фазы экономического цикла. Отсчет делового цикла начнем с точки, называемой *пиком*, или *вершиной цикла*, в которой реальный объем национального производства достигает максимального уровня (для данного временного отрезка). За пиком производственной активности начинается *спад*. Во время спада объем производства падает и достигает своей нижней точки, называемой *дном делового цикла*. После прохождения дна объем производства вновь начинает возрастать, отмечая этим начало фазы *подъема*. Подъем продолжается вплоть до того момента, когда реальный объем производства достигает своего нового максимального значения, после чего волна сжатия (спада) начинает новый цикл.

В ходе делового цикла четко прослеживаются два этапа развития рыночной экономики: подъем и кризис. Подъем экономики начинается с оживления деловой активности в форме заключения новых контрактов,

сокращения безработицы, расширения потребительского спроса. В результате этих процессов происходит увеличение объемов производства товаров и услуг, которое постепенно нарастает. Для этого периода характерны рост занятости, цен, расширение денежного обращения, рост заработной платы, процента, прибыли.

Быстрое расширение производства приводит в определенный момент к превышению предложения над спросом. Возникающее перепроизводство влечет за собой сокращение деловой активности. Резкий спад производства можно определить как кризис, характеризующийся снижением деловой активности, падением производства, банкротством и остановкой производственных предприятий, ростом безработицы, сокращением доходов (заработной платы, процента и прибыли), сокращением инвестиций.

За спадом, как правило, следует период депрессии, который характеризуется застойным состоянием хозяйства, слабым спросом на товары и услуги, значительной недозагрузкой производственных мощностей, высоким уровнем безработицы. В этот период хозяйственная жизнь постепенно приспосабливается к сложившимся условиям и потребностям. Производители, стремясь уменьшить товарные запасы и оживить производство, расширяют коммерческое кредитование в товарной форме, обновляют ассортимент производимой продукции. Государство, осуществляя стабилизационную политику, помогает экономике «выбраться со дна». Постепенно начинается новый подъем.

В зависимости от причин и длительности протекания выделяют следующие основные разновидности циклов:

1) *краткосрочные циклы* продолжительностью 2 – 4 года, получившие название циклы Д. Китчина. Причиной этих циклов экономисты считают колебание мировых запасов золота, влияние денежного обращения на состояние национального производства;

2) *среднесрочные циклы* (7 – 12 лет). Причиной этих циклов одни специалисты называют кредитную сферу (Р. Жугляр), другие – периодическое обновление основного капитала (К. Маркс);

3) *«строительные циклы»*, продолжительностью 16 – 25 лет, связанные с периодичностью обновления жилищного фонда и производственных помещений (С. Кузнец);

4) *долгосрочные циклы* (48 – 55 лет), известные как «длинные волны Кондратьева». Эти циклы обусловлены закономерностями накопления и обновления научных знаний, переходом от одного технологического способа производства к другому.

7.6 Безработица и ее типы. Экономические издержки безработицы

С циклическими колебаниями в экономике тесно связана динамика уровня занятости. Во время спадов занятость сокращается, растет безработица. В периоды подъемов и роста экономической активности безработица уменьшается. При этом безработица влечет за собой большие

экономические и социальные издержки. Отсюда возникает проблема занятости и безработицы в национальной экономике.

Статистика безработицы относит любого человека к одной из трех групп:

- 1) работающие (занятые);
- 2) безработные;
- 3) находящиеся вне состава совокупной рабочей силы.

Для того, чтобы определить уровни занятости и безработицы, прежде всего, следует определить часть населения, находящуюся вне совокупной рабочей силы. Сюда относятся дети, не достигшие 16-летнего возраста, лица, находящиеся в специальных учреждениях, лица, выбывшие из состава совокупной рабочей силы (домохозяйства, пенсионеры, студенты и др.).

Вторую часть населения можно определить как совокупную рабочую силу. В эту группу входят все лица, которые могут и хотят работать. Рабочая сила состоит из занятых и безработных. *Занятость* – это любой вид деятельности граждан, не запрещенный законом, и приносящий им доходы. К *безработным* относятся лица, способные и желающие работать, но в данный момент неработающие и активно ищущие работу.

Учет вышеназванных категорий позволяет рассчитать *уровень безработицы*, как отношение числа безработных к численности совокупной рабочей силы.

$$\text{Уровень безработицы} = \frac{\text{численность безработных}}{\text{численность совокупной рабочей силы}} \cdot 100\% \quad (7.4)$$

Типы безработицы. Безработица как сложное экономическое явление поддается классификации. Прежде всего, различают два основных типа безработицы: добровольную и вынужденную. В зависимости от причин ее возникновения выделяют фрикционную, структурную и циклическую безработицу.

Фрикционная безработица – это временная, добровольная безработица, связанная с поиском или ожиданием работы. Она возникает при перемене рабочего места (переход с одной работы на другую, изменение места жительства и т.п.) или при смене «этапов жизненного пути» (поиск работы после окончания учебного заведения, службы в армии). Поскольку данный вид безработицы связан со стремлением работника отыскать работу, соответствующую его способностям и склонностям, то благодаря этому решается проблема рационального распределения трудовых ресурсов.

Структурная безработица связана со структурными сдвигами в национальном производстве, обусловленными научно-техническим прогрессом, появлением новых технологий, изменением структуры спроса на продукцию тех или иных производств. Под воздействием изменения спроса сокращаются или закрываются неперспективные производства. Поэтому одни профессии становятся менее востребованными или вообще «устаревшими», в то время как спрос на другие профессии, включая новые, ранее не существовавшие, увеличивается.

Разновидностью структурной безработицы является так называемая *технологическая безработица*, обусловленная автоматизацией производства, заменой трудоемких процессов производства машинным трудом.

Таким образом, структурная безработица – это безработица среди тех, чьи профессиональные, трудовые навыки устарели или оказались невостребованными на рынке труда из-за структурных сдвигов в экономике. А поскольку структурные сдвиги в экономике происходят постоянно, постольку всегда имеется определенное число людей, которые высвобождаются из производства и ищут работу. Структурная безработица является вынужденной и имеет более долговременный характер, поскольку получение работы для таких безработных связано с профессиональной переподготовкой, нередко сопровождающейся сменой места жительства.

Безработица фрикционного и структурного типов существует всегда, как в благополучные, так и в неблагоприятные периоды экономического развития. Поэтому вместе они составляют так называемую *естественную безработицу*. Показателем, характеризующим ее величину, является уровень естественной безработицы. В современной рыночной экономике уровень этой безработицы составляет примерно 5-6%.

Уровень безработицы не всегда остается в пределах своего «естественного значения». В моменты, когда экономическая система проходит этапы подъема и спада, уровень безработицы изменяется. Разность между фактической величиной безработицы, зарегистрированной в данный период времени, и величиной естественной безработицы, называется *циклической безработицей*. Циклическая безработица возникает в условиях циклического спада производства и обусловлена она сокращением совокупного спроса на товары и услуги. На фазе подъема спрос на рабочую силу возрастает и циклическая безработица сокращается и может полностью исчезнуть. Когда отсутствует циклическая безработица, то говорят, что экономика функционирует в режиме *полной занятости*.

Наряду с рассмотренными типами безработицы выделяют также скрытую безработицу. *Скрытая безработица* – это реально существующая незаметная безработица, которая имеет место тогда, когда число работников на предприятии превышает объективно необходимое. Скрытой она является потому, что работник числится в штате предприятия и имеет рабочее место, но работает он либо неполный рабочий день или неделю, либо находится в вынужденном отпуске по инициативе администрации без сохранения заработной платы.

Социально-экономические последствия безработицы. Социально-экономические последствия безработицы неоднозначны. С одной стороны, она дисциплинирует занятых работников, оптимизирует структуру совокупного работника, способствует рационализации занятости. С другой стороны, она влечет за собой значительные экономические потери и негативные социальные последствия. Согласно закону Оукена (Okun's law), если фактический уровень безработицы превышает свой естественный уровень на 1%, то отставание объема ВВП от потенциально возможного

уровня составляет около 2,5%. Т.е. экономика не дополучает продукт, который мог бы быть создан, если бы система работала на границе своих производственных возможностей.

Кроме чисто экономических потерь безработица несет с собой и тяжелые социальные последствия: сокращаются доходы трудящихся и падает уровень жизни; длительная безработица приводит к утрате социального статуса; растет преступность и другие негативные социальные явления.

Поскольку безработица порождает негативные социально-экономические последствия, борьба с ней является одной из приоритетных задач государства. Эта борьба осуществляется посредством разработки и реализации государственных программ по регулированию занятости населения. Эти программы включают в себя следующие меры:

- 1) содержание и развитие служб занятости;
- 2) профессиональная подготовка и переподготовка незанятого населения;
- 3) содействие предпринимательству и самозанятости как источником создания новых рабочих мест;
- 4) создание новых рабочих мест за счет средств бюджета и др.

Вопросы для самоконтроля

1. Что понимается под национальной экономикой?
2. Что понимается под сбалансированностью национальной экономики и как она достигается в современных рыночных условиях?
3. Какие проблемы возникают при измерении национального продукта?
4. Какова роль индексов цен в измерении национального продукта?
5. Каковы причины возникновения инфляционных процессов?
6. Охарактеризуйте экономические последствия инфляции.
7. Какие причины вызывают циклические колебания в экономике?
8. Что представляет собой экономический цикл?
9. Что понимается под естественным уровнем безработицы?
10. Каковы последствия превышения уровня фактической безработицы ее естественного уровня?

Тема 8 Макроэкономическое равновесие на товарном рынке

8.1 Компоненты совокупного спроса

Развитие национальной экономики, как было выявлено в предыдущей теме, характеризуется нестабильностью с присущими ей инфляцией и безработицей. В силу этого центральной проблемой экономического развития является проблема обеспечения устойчивого развития национальной экономики. Решение этой проблемы возможно лишь на основе достижения макроэкономического равновесия на товарном рынке, то есть обеспечение соответствия между объемом производства экономических благ и объемом их потребления или, иначе говоря, между совокупным предложением и совокупным спросом. При этом под *совокупным предложением* понимается объем экономических благ, произведенных

национальной экономикой и предлагаемых для продажи. *Совокупный спрос* – это общий спрос со стороны всех субъектов национальной экономики и других стран на экономические блага национального производства. Совокупный спрос складывается из спроса домашних хозяйств на потребительские товары, спроса фирм на инвестиционные товары, спроса государства на товары и услуги и заграничного спроса на отечественные товары.

Объем выпуска экономических благ и, соответственно, совокупного предложения непосредственно зависит от количества факторов производства и от используемых технологий. Но, так как экономические блага производятся для продажи, то важнейшим фактором, определяющим объемы их производства является совокупный спрос. Именно совокупный спрос составляет основу экономической активности производителей и его динамика определяет динамику объемов выпуска экономических благ.

8.2 Потребление и сбережение домашних хозяйств, и их влияние на объем национального производства

Главной составляющей совокупного спроса является потребление домохозяйств, на долю которого приходится около 2/3 всех покупок товаров и услуг. Под *потреблением* (C) понимается часть располагаемого дохода домохозяйств (Y_d), т.е. дохода после уплаты налогов, которая расходуется на приобретение товаров и услуг. Вторая часть располагаемого дохода, которая не потребляется, составляет *сбережения* (S).

Мотивами сбережений домашних хозяйств могут быть:

- 1) покупка дорогостоящих товаров длительного пользования (квартира, автомобиль и т.д.);
- 2) накопления на случай непредвиденных обстоятельств (болезнь, несчастный случай, потеря работы, уменьшение доходов и т.д.);
- 3) обеспечение в старости;
- 4) обеспечение детей в будущем;
- 5) стремление иметь дополнительный доход в виде процента и др.

Не исключена, конечно, ситуация, когда домохозяйства весь свой располагаемый доход будут тратить на потребление. В этом случае $C = Y_d$. Графически эта ситуация может быть представлена в виде биссектрисы угла начала координат (рисунок 8.1). Однако в реальности домохозяйства предпочитают только часть своего дохода потреблять, сберегая вторую часть. Взаимосвязь располагаемого дохода и потребления выражается в виде функции потребления:

$$C = C_a + C(Y_d), \quad (8.1)$$

где C_a – уровень потребления домашних хозяйств при располагаемом доходе равном нулю. Это так называемое автономное потребление. Оно существует за счет ранее сделанных сбережений, продажи активов домохозяйств или различных займов;

$C(Y_d)$ – величина располагаемого дохода, используемого на потребление.

С учетом автономного потребления функция потребления графически будет иметь следующий вид:

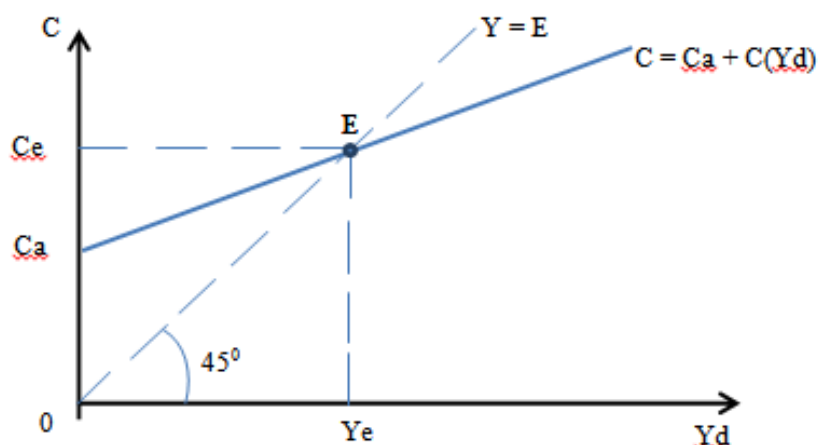


Рисунок 8.1 – Функция потребления

Потребление и сбережения зависят от величины располагаемого дохода. Когда доход равен нулю или недостаточен, имеет место автономное потребление. С ростом располагаемого дохода автономное потребление домохозяйств сокращается и исчезает (точка E). В этой точке объем потребления равен величине располагаемого дохода (точка Ye). Когда располагаемый доход был меньше объема Ye , он полностью использовался на потребление. Когда же он становится больше объема Ye , потребление оказывается меньше располагаемого дохода, поскольку часть его (выше линии C) сберегается. Это значит, что располагаемый доход домашних хозяйств при достижении определенной величины, распадается на две части: одна часть потребляется, а вторая – сберегается. Отсюда следует, что объем потребления и сбережения непосредственно зависит от величины располагаемого дохода и от пропорции, в которой он делится на потребление и сбережение.

Пропорция, в которой располагаемый доход делится на потребление и сбережение, зависит от средней склонности домохозяйств к потреблению и сбережению. Доля располагаемого дохода, идущая на потребление, называется *средней склонностью к потреблению* (APC), а доля располагаемого дохода, которую домохозяйства сберегают, называется *средней склонностью к сбережению* (APS). Рассчитываются они как отношение потребления или сбережения к величине располагаемого дохода (Yd) и в сумме они равны единице:

$$APC = \frac{C}{Yd} \text{ и } APS = \frac{S}{Yd}; \quad APC + APS = 1. \quad (8.2)$$

Тенденции в изменении величины потребления и сбережения по мере роста располагаемого дохода характеризуются такими понятиями, как предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению. *Предельная склонность к потреблению* (MPC) показывает, какая часть прироста дохода идет на увеличение потребления:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Yd}. \quad (8.3)$$

Предельная склонность к сбережению (MPS) долю прироста дохода направляемую на увеличение сбережения:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Yd}. \quad (8.4)$$

При этом $MPC + MPS = 1$, а $\Delta C + \Delta S = \Delta Yd$.

Факторы, определяющие динамику потребления и сбережения. Основным фактором, определяющим величину потребления и сбережения, является размер получаемого дохода. Кроме того, имеется ряд других факторов, оказывающих влияние на динамику потребления и сбережения домашних хозяйств. Вот некоторые из них:

- 1) уровень цен. Чем выше цены, тем ниже покупательная способность денежного дохода, тем меньше возможность к сбережению;
- 2) уровень текущих денежных доходов;
- 3) рост налогов сокращает и потребление, и сбережения;
- 4) величина потребительской (кредитной) задолженности;
- 5) рост предложения на рынке качественных товаров может способствовать сокращению сбережений;
- 6) ожидания домохозяйств (изменения своих доходов, цен на товары и т.п.);
- 7) уровень процентных ставок по вкладам (депозитам), выплачиваемых банками вкладчикам.

Анализируя динамику потребления и сбережения с ростом дохода, Дж.М. Кейнс пришел к заключению, что по мере роста дохода люди увеличивают свое потребление, но в меньшем объеме, чем растет доход. Эту зависимость он отразил в так называемом «*основном психологическом законе склонности к сбережению*». Согласно этому закону, с ростом дохода люди склонны все большую долю дохода сберегать, т.е. превалирует склонность к сбережению. Поэтому потребление растет медленнее, чем доход. А поскольку потребительские расходы населения являются главным компонентом совокупного спроса, то существование у населения склонности к сбережениям обуславливает хроническое отставание совокупного спроса от динамики располагаемого дохода. В этих условиях особо актуальной становится проблема создания в национальной экономике так называемого «*эффективного спроса*», т.е. такого совокупного спроса, который способствовал бы формированию экономики полной занятости. В решении этой проблемы, наряду с формированием у населения склонности к потреблению, важная роль относится к инвестициям.

8.3 Инвестиции и факторы, их определяющие. Мультипликатор инвестиций

Под *инвестициями* понимают вложения средств в создание новых или совершенствование и увеличение действующих мощностей

производственного или непроизводственного назначения. Примером инвестиций в непроизводственную сферу могут быть инвестиции в строительство или ремонт жилья, объектов социальной инфраструктуры: учреждений образования, здравоохранения и др. Поэтому инвестиции, с учетом их назначения, подразделяются на:

- 1) производственные инвестиции (в основной капитал);
- 2) инвестиции в товарно-материальные ценности, включая готовую продукцию (запасы готовой продукции, технологического сырья, прирост незавершенного производства);
- 3) инвестиции в жилищное строительство и другие объекты социальной сферы.

Инвестиции – это второй (после потребительского спроса населения) важнейший компонент совокупного спроса. Их доля в структуре совокупного спроса составляет 20-30%. Поэтому изменения в объемах инвестиций существенно влияют на динамику совокупного спроса и, соответственно, на производственную активность субъектов хозяйствования. Инвестиционные расходы – это расходы на покупку инвестиционных товаров (строительных материалов и техники, необходимых для возведения зданий и сооружений, различного рода оборудования и приборов и т.п.).

Источником инвестиций являются как собственные денежные средства хозяйствующих субъектов (накопленные прибыль, амортизационные отчисления), так и наемные (кредиты, средства государственного бюджета). А так как амортизационные отчисления предназначены для возмещения изношенного основного капитала, то принято различать валовые и чистые инвестиции. *Валовые инвестиции* – это вся сумма денежных средств, вложенных в создание производственных мощностей. *Чистые инвестиции* – это валовые инвестиции за минусом амортизации.

Наиболее значимым источником инвестиций являются банковские кредиты. А так как денежные средства банков, предоставляемые в кредит, есть аккумулированные банком сбережения населения, то можно констатировать, что сбережения домашних хозяйств выступают важнейшим источником инвестиций. И, если сбережения выступают как своеобразные изъятия или утечки денежных средств из экономического оборота, ограничивающие расходы на текущее потребление, то инвестиции представляют собой своеобразные экономические инъекции или обратный возврат аккумулированных денежных средств в экономический оборот. Отсюда следует, что сбережения и инвестиции влияют на объем совокупного спроса в различных направлениях. Сбережения способствуют сокращению спроса. А инвестирование, напротив, его увеличению.

Говоря о роли инвестиций в развитии национальной экономики, следует отметить, что в краткосрочном периоде увеличение инвестиций способствует только увеличению совокупного спроса, объем же предложения остается неизменным. В долгосрочном же периоде увеличение инвестиций вызывает увеличение и совокупного спроса, и совокупного предложения,

поскольку инвестиции в основной капитал расширяют производственные возможности экономики, создают базу для экономического роста.

Факторы объема инвестиций. На величину и динамику инвестиций оказывают влияние следующие факторы:

- 1) ожидаемая норма чистой прибыли от инвестиций;
- 2) реальная ставка ссудного процента, представляющая собой номинальную ставку, скорректированную на уровень инфляции. Для осуществления инвестиций инвесторам часто не хватает собственных средств, поэтому возникает потребность в кредите. Инвестору выгодно будет прибегать к заемным средствам только в том случае, если реальная ставка ссудного процента будет меньше ожидаемой нормы чистой прибыли от инвестиций;
- 3) размеры сбережений населения, являющиеся источником инвестиций;
- 4) уровень налоговой нагрузки на бизнес;
- 5) объем основного капитала и степень его использования;
- 6) изменения в технике и технологии производства и др.

Инвестиции влияют на объем национального дохода, вызывая его рост, причем на величину большую, чем первоначальный прирост инвестиций. Эта взаимосвязь была объяснена Дж.М. Кейнсом, который ввел понятие *эффект мультипликатора*. Действие мультипликатора основано на том, что расходы, сделанные одними экономическими субъектами, обязательно превращаются в доходы других экономических субъектов, которые, в свою очередь, часть этих доходов расходуют, создавая тем самым доходы третьим субъектам и т.д. В результате общая сумма доходов будет больше, чем первоначальная сумма расходов. Так, увеличение инвестиций, например, на 100 млн. ден. ед. приведет к увеличению спроса на рабочую силу, кредитные ресурсы, инвестиционные товары. Этот рост спроса обусловит рост доходов в виде заработной платы, процента и прибыли и, как следствие, увеличение потребления домашних хозяйств. Рост расходов на потребление – это увеличение доходов других домохозяйств и т.д. В итоге первоначальное увеличение инвестиций на 100 млн. ден. ед. приведет к более значительному увеличению совокупного дохода, причем на величину большую, чем исходные инвестиции. Мультипликационный эффект имеет тенденцию затухать, поскольку какая-то часть полученных доходов сберегается.

Следует отметить, что в рассмотренном случае с эффектом мультипликатора речь идет не об инвестициях вообще, а об *автономных инвестициях*, т.е. инвестициях, объемы прироста которых никак не зависят от динамики национального дохода, а связаны с неравномерным развитием научно-технического прогресса, необходимостью технического перевооружения производства, приростом населения, расширением внешних рынков и т.п. Именно эти инвестиции рассматривал в своем анализе Дж.М. Кейнс. Те же инвестиции, объем которых непосредственно зависит от изменений национального дохода и степени доходности капитала, есть *индуцированные инвестиции*.

8.4 Равновесный объем национального производства в краткосрочном периоде. Кейнсианский крест

Кейнсианская теория макроэкономического равновесия базируется на следующих допущениях. Национальная экономика функционирует в условиях неполной занятости производственных ресурсов. Рост национального дохода не может вызвать адекватного увеличения спроса, поскольку все большая его часть идет на сбережения. Поэтому производство лишается дополнительного спроса и сокращается, вызывая рост безработицы. Кроме того, в условиях застоя, депрессии экономики уровень цен, номинальная заработная плата являются относительно неподвижными, они медленно реагируют на рыночные колебания. В силу этого необходима такая экономическая политика, которая стимулировала бы совокупный спрос. Именно совокупный спрос, по мнению Дж.М. Кейнса, определяет совокупное предложение и соответственно – занятость.

Исходя из этих предпосылок Дж.М. Кейнс предложил свою модель макроэкономического равновесия (рисунок 8.2).

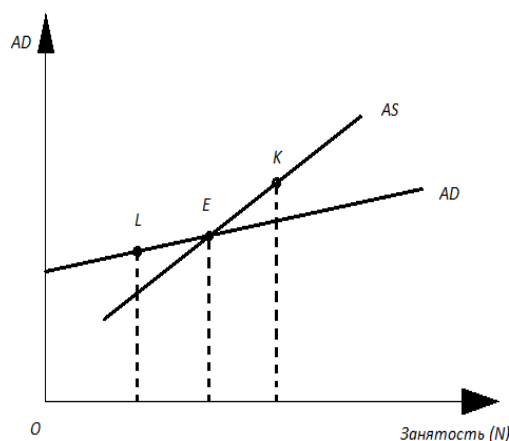


Рисунок 8.2 – Кейнсианская модель макроэкономического равновесия

В этой модели совокупный спрос (AD) – это планируемые (ожидаемые) доходы и соответствующие им расходы, определяемые при различных уровнях занятости в экономике. Кривая AD исходит не из начала координат, поскольку всегда существует автономное потребление, не зависящее от дохода (даже если доходы семей равны нулю). А поскольку по мере роста дохода все большая его часть идет в краткосрочном периоде на сбережения, то кривая совокупного спроса имеет все более пологий характер.

Совокупное предложение (AS) или объем национального выпуска в данной модели отражает зависимость между объемом производства и национальным доходом. А так как в национальной экономике совокупные доходы и расходы равны между собой ($Y = E$) и исходя из предпосылки Дж. М. Кейнса, что в условиях неполного использования факторов

производства предложение всегда равно спросу, т.е. расходам, то прямая, отражающая совокупное предложение, будет биссектрисой центрального угла. Каждая ее точка означает, что определенный уровень дохода предполагает соответствующий уровень расходов, который равен объему выпуска.

Макроэкономическое равновесие соответствует точке пересечения двух линий (точка E), образуя наклонный крест, из-за чего эта модель и получила свое название. Точка E отражает такую ситуацию, когда фактические расходы равны планируемым и равны выпуску (доходу), а сбережения равны планируемым инвестициям. Однако такое равновесие на товарном рынке скорее редкость, чем правило. Дело в том, что с изменением величины любого компонента совокупных расходов (потребления, инвестиций, государственных расходов или чистого экспорта) равновесный уровень выпуска может колебаться. Это может привести к двум отрицательным для функционирования экономики следствиям: 1) дефляционному разрыву и 2) инфляционному разрыву.

Дефляционный разрыв возникает тогда, когда расходы окажутся меньше объема выпуска (точка K) и возникнет избыток совокупного предложения над совокупным спросом. В этом случае фирмы не смогут реализовать часть своей продукции и у них произойдет непредвиденное накопление запасов нереализованной продукции. Поэтому они вынуждены будут уменьшить объемы производства и сократить занятость.

Инфляционный разрыв возникает в случае, когда потребление (совокупный спрос) превышает доход (точка L). Поэтому фирмы будут продавать запасы ранее нереализованной продукции (при их наличии), а также инвестировать в расширение производства, если у них есть реальная возможность увеличения инвестиций. В данной ситуации не исключена возможность решения проблемы недостатка предложения за счет роста цен, что нежелательно. Более оптимальным является ее решение путем увеличения объема предложения и занятости населения.

Учитывая мультипликационный эффект инвестиций, Дж. М. Кейнс полагал, что рост инвестиций автоматически ведет к росту занятости и доходов. Поэтому он высказывался за необходимость расширения частных и государственных инвестиций, которые должны вызвать общий прирост производства, занятости, дохода и потребления. Все это даст толчок новым инвестициям, а, следовательно, и новому приросту занятости, доходов и т.п.

Вопросы для самоконтроля

1. Что понимают под совокупным спросом, и из каких компонентов он складывается?
2. Дайте определение предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению. Раскройте существующую между ними взаимозависимость?

3. Объясните, почему сдвиг кривой потребления вверх вызывает такой же сдвиг кривой сбережений вниз? Существуют ли исключения из этого правила?
4. Раскройте и объясните суть эффекта мультипликатора инвестиций?
5. Какие факторы определяют динамику и величину инвестиций?

Тема 9 Равновесие денежного рынка. Финансовая система

9.1 Сущность денег и их функции

На определенном этапе развития товарного производства и обмена появились деньги, ставшие посредником в движении товаров и услуг, связующим звеном между всеми хозяйствующими объектами. В экономической науке имеются различные мнения по поводу происхождения денег и их сущности. Среди них наиболее признанными являются рационалистическая и эволюционная теории происхождения денег.

Согласно *рационалистической теории*, деньги возникли в результате соглашения людей. Поэтому деньги – продукт соглашения людей с целью обеспечения обмена и соизмерения различных благ.

Эволюционная теория исходит из того, что деньги появились в результате исторического развития товарного производства и обмена и обострения противоречий обмена. Суть этих противоречий состояла в том, что товаропроизводители вынуждены были совершать множество обменов, чтобы получить нужный товар. Поэтому постепенно из всей массы товаров выделился один, наиболее ходовой товар, признанный всеобщим эквивалентом, который и стал выполнять роль денег. С появлением денег обмен существенно упростился: товаропроизводители обменивали свои товары на деньги, за которые они могли приобрести нужные им товары. Согласно эволюционной теории, деньги – это особый товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента.

Деньги выполняют следующие функции: *меры стоимости*, с их помощью измеряется (оценивается) стоимость всех товаров; *средства обращения*, они выступают в роли посредника при обмене товаров (товар – деньги – товар); *средства накопления (сбережения)*, когда деньги изымаются из обращения и накапливаются с целью совершения каких-то покупок в будущем; *средства платежа*, когда они используются для оплаты товаров, приобретенных в кредит; *мировых денег*, когда используются для осуществления различных расчетов между экономическими субъектами различных стран.

Первоначально с появлением денег их роль выполняли золото и серебро в виде монет. Но постепенно серебро было вытеснено из оборота, и роль денег закрепилась за золотом. Однако в дальнейшем, в силу изнашивания золотых монет и мимолетной роли денег при обмене товаров, для обслуживания товарного обмена наряду с золотыми монетами стали использовать бумажные деньги. Бумажные деньги приравнивались к какому-то весовому количеству золота, т.е. имели золотое содержание, и

обменивались на золото. Система денежного обращения, когда в качестве денег одновременно использовались золотые монеты и бумажные деньги, разменные на золото, получила название *золотого стандарта*.

Золотой стандарт просуществовал в большинстве стран до Первой мировой войны, с началом которой обмен бумажных денег (банкнот) на золото был прекращен. Дело в том, что с ростом военных расходов страны вынуждены были для их покрытия широко использовать эмиссию бумажных денег, неразменных на золото. Постепенно в 20-30 годах XX в. золото было изъято из внутреннего обращения всех стран, и роль денег перешла к неразменным на золото бумажным деньгам и неполноценным монетам. В результате установился *бумажно-денежный стандарт*.

В XX в. процесс эволюции денег ускорился. Наличные деньги постепенно стали вытесняться безналичными, в основном депозитами до востребования. В семидесятые годы широкое распространение получили *пластиковые кредитные карточки*, которые облегчали расчеты и позволяли распоряжаться деньгами, хранящимися на счете в банке. С приходом в банковскую систему ЭВМ возникли *электронные деньги* – не имеющие вещественного выражения носители информации, являющиеся именованными (могут использоваться только конкретным лицом) и имеющие интернациональный характер.

9.2 Денежно-кредитная система страны и ее структура

Движение денег обслуживает денежно-кредитная система. *Денежно-кредитная система* – это совокупность кредитно-финансовых учреждений, выполняющих специфические функции по аккумуляции и распределению денежных средств. Развитая кредитная система состоит из трех уровней, критерием выделения которых служит функциональная спецификация отдельных институтов: центральный банк страны, коммерческие банки, специализированные кредитно-финансовые учреждения. Два первых звена вместе образуют банковскую систему страны.

Особое место в кредитной системе занимает *центральный банк*. Главная задача центрального банка – управление эмиссионной, кредитной и расчетной деятельностью кредитной системы. Основными его функциями являются:

- разработка и реализация денежно-кредитной политики;
- эмиссия и изъятие денег из обращения;
- хранение золотовалютных резервов страны;
- выполнение кредитных и расчетных операций для правительства;
- оказание разнообразных услуг коммерческим банкам и другим кредитно-финансовым учреждениям (хранение обязательных резервов, предоставление ссуд и др.).

Второй уровень кредитной системы представлен системой коммерческих банков. Коммерческие банки выполняют следующие функции:

- прием и хранение депозитов вкладчиков;
- выдача средств со счетов и выполнение перечислений;

– размещение денежных средств путем выдачи ссуд, покупки ценных бумаг и др.

Операции коммерческих банков делятся на три группы: пассивные (привлечение средств), активные (размещение средств) и посреднические (выполнение операций по поручению клиентов).

Основной вид активной банковской операции – это выдача ссуд (предоставление кредитов). Однако банки не имеют права выдавать ссуды на всю сумму привлеченных средств (депозитов). Часть своих депозитов они обязаны держать в виде обязательного резерва, величину которого в виде норматива устанавливает центральный банк. Требование хранения части депозитов в виде резервов объясняется, с одной стороны, необходимостью контроля за способностью коммерческих банков к кредитованию своих клиентов, а с другой – стремлением центрального банка оказывать при помощи резервной нормы необходимое воздействие на количество денег в обращении и на макроэкономическую ситуацию в целом.

Третий уровень – это специализированные кредитно-финансовые учреждения. К ним относятся сберегательные учреждения, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные, лизинговые и др. компании. Специализированные кредитно-финансовые институты функционируют в относительно узких сферах рынка ссудного капитала, выполняют небольшое число операций и как бы дополняют деятельность коммерческих банков. Тем не менее, они, сосредотачивая у себя большие денежные ресурсы, оказывают воздействие на сферу денежного обращения.

Создание банками денег. Огромная роль и значение коммерческих банков в рыночной экономике связано с их способностью в процессе кредитования создавать новые деньги (осуществлять безналичную депозитно-кредитную эмиссию денег) и тем самым влиять на количество денег в обращении.

Механизм создания банками денег рассмотрим на условном примере. Предположим, что норма обязательного резерва равна 10%. В этом случае банк, получивший вклад в размере 1000 ден. ед., может выдать ссуду в размере избыточного резерва, т.е. в сумме 900 $[1000 - (1000 \times 0,1)]$. Вследствие этого количество денег в обращении увеличилось с 1000 до 1900 ден. ед., где 900 ден. ед. – это деньги, созданные банком.

Но на этом процесс создания банками денег не завершается. Заемщик, получивший 900 ден. ед., использует их на покупку необходимых товаров, в результате чего эта сумма поступит на счет какой-то фирмы в другом банке (а возможно и в первом). 90% вновь поступившей суммы, т.е. 810 ден. ед., банк, в свою очередь, может использовать для выдачи ссуды. Данная ссуда будет израсходована на приобретение каких-то товаров и поступит в виде депозита в третий банк, который также 90% полученной суммы может предоставить в ссуду и т.д.

Данный процесс будет продолжаться до тех пор, пока вся сумма первоначального вклада не окажется использованной в качестве обязательного резерва. В итоге всеми банками, вместе взятыми, будет

создано такое количество безналичных денег, которое в несколько раз превзойдет сумму первоначального вклада. Это и есть процесс создания банками денег. Теоретически при норме обязательного резервов в 10% каждая 1 ден.ед., вложенная в банк, приведет к созданию 10 ден.ед. Следовательно, имеет место мультипликационный эффект, который измеряется с помощью денежного мультипликатора.

Денежный мультипликатор – это показатель, характеризующий степень возрастания (мультипликации) денег на депозитных счетах коммерческих банков в период их движения от одного банка к другому. Он равен единице, деленной на норматив обязательных резервов.

$$M_M = \frac{1}{R} \times 100\%. \quad (9.1)$$

9.3 Денежный рынок. Спрос на деньги и их предложение

Деньги покупаются и продаются на денежном рынке, который представляет собой совокупность финансовых институтов и учреждений, обеспечивающих взаимодействие спроса на деньги и их предложения. Элементами функционирования денежного рынка являются предложение денег, спрос на деньги, цена денег (процентная ставка).

Предложение денег. Общее количество денег в стране называют *предложением денег*. Для определения предложения денег *денежную массу*, т.е. совокупность наличных и безналичных покупательных и платежных средств, обеспечивающих обращение товаров и услуг в национальной экономике, разбивают на несколько групп (в порядке убывания степени ликвидности, т.е. способности быстро обмениваться на другие виды активов), которые называют *денежными агрегатами* и обозначают M_0 , M_1 , M_2 и т.д. Количество и состав используемых денежных агрегатов различаются по странам. В США, например, расчет денежного предложения ведется по четырем агрегатам, в Германии и Японии – по трем, в Англии и Франции – по двум. Различия в количестве применяемых агрегатов объясняется особенностями денежной системы той или иной страны и, в частности, значимостью различных видов депозитов в денежном предложении.

В Республике Беларусь, например, используется пять денежных агрегатов M_0 , M_1 , M_2 , M_2^* и M_3 . Агрегат M_0 – это наличные деньги в обращении (вне банков). M_1 включает M_0 плюс денежные средства юридических и физических лиц на текущих, депозитных и иных счетах до востребования. M_2 включает M_1 плюс срочные вклады физических лиц и депозиты юридических лиц. M_2^* включает M_2 плюс средства в ценных бумагах (кроме акций) юридических и физических лиц – резидентов республики. M_3 включает M_2^* плюс переводные и срочные депозиты в иностранной валюте, средства в ценных бумагах (кроме акций) в иностранной валюте.

Деление денежной массы на различные денежные агрегаты обусловлено необходимостью воздействия центрального банка на эти составляющие с целью регулирования экономики.

Предложение денег контролирует государство через центральный банк. Именно этот институт определяет необходимое количество денег, исходя из состояния экономики страны. Делается это как путем денежной эмиссии, так и посредством управления деятельностью коммерческих банков, обладающих способностью «создавать» деньги.

Совокупный спрос на деньги. Общее количество денег, которое субъекты хозяйствования национальной экономики желают иметь в данный момент для осуществления сделок и в качестве активов, представляет собой *совокупный спрос на деньги*. Он вытекает из двух функций денег: быть средством обращения и средством сохранения (накопления) богатства. Соответственно общий спрос на деньги распадается на две составляющие:

- спрос на деньги для сделок;
- спрос на деньги со стороны активов.

Спрос на деньги для сделок обусловлен тем, что населению, предприятиям и правительству деньги нужны для покупок товаров и услуг. Он зависит от двух факторов:

- а) объема номинального ВВП (чем больше в экономике производится товаров и услуг, чем выше цены на них, тем больше нужно денег для обслуживания торговых и платежных операций);
- б) скорости обращения денег (чем она больше, тем меньше наличных денег необходимо для сделок).

Спрос на деньги со стороны активов объясняется тем, что часть своих доходов население сберегает. Возможны три основные формы сбережения денег: их хранение в виде наличности, в форме различных банковских вкладов и в ценных бумагах. Каждая из этих форм сбережений имеет свои преимущества и недостатки, проявляющиеся в различной степени ликвидности активов и их доходности. Так, наличные деньги абсолютно ликвидны, но не приносят дохода. Банковские депозиты и ценные бумаги менее ликвидны, но приносят доход. Если оставить в стороне предпочтения ликвидности и подойти к выбору формы сбережения денег с экономической точки зрения, то можно констатировать, что спрос на деньги со стороны активов, при прочих равных условиях, зависит от величины процентной ставки по вкладам. Чем выше ставка процента, тем больше потери потенциального дохода от хранения денег в виде наличности, а значит, тем меньше спрос на деньги со стороны активов.

Совокупный спрос на деньги можно получить, суммируя спрос на деньги для сделок и спрос на деньги со стороны активов.

Денежный рынок. Объединив спрос на деньги и их предложение, можно описать денежный рынок и определить равновесную ставку процента.

Оптимальным для денежного рынка является равновесие между спросом на деньги и их предложением. Графически оно достигается при пересечении кривых совокупного спроса на деньги (D_m) и предложения денег (S_m) (рисунок 9.1).

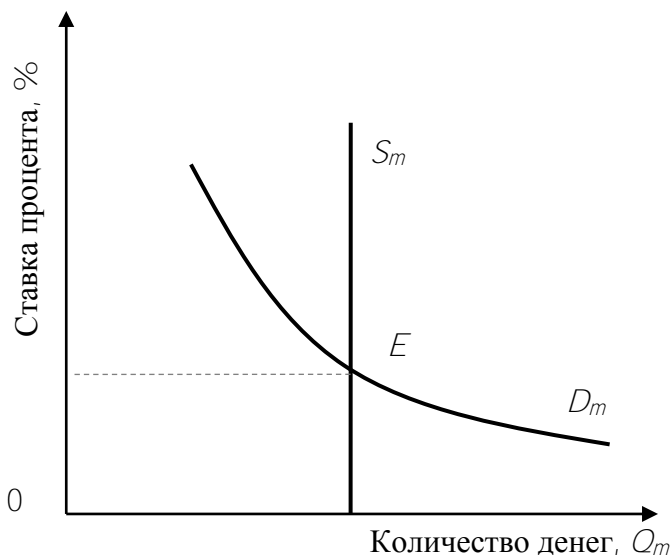


Рисунок 9.1 – Равновесие денежного рынка

Как и на любом другом рынке, совпадение спроса и предложения определяет цену равновесия. В данном случае «ценой» является равновесная ставка процента, т.е. цена, уплачиваемая за пользование деньгами.

Равновесие денежного рынка может нарушаться вследствие изменений как предложения денег, так и спроса. Неравновесие денежного рынка устраняется посредством изменения цен на другие финансовые активы (облигации), обуславливающие изменение спроса на наличные деньги и величины процентной ставки. Допустим, что предложение денег недостаточно по сравнению со спросом на них. В этом случае экономические субъекты, чтобы иметь необходимые денежные средства, начнут продавать облигации. Вследствие роста предложения облигаций их рыночная цена снизится, а доходность возрастет (т.к. они приносят фиксированный денежный доход). По мере роста доходности облигаций экономические субъекты предпочтут делать сбережения в форме неденежных активов. Поэтому спрос на наличные деньги падает, и ставка процента понижается. Постепенно, через изменение экономическими субъектами структуры своих активов и снижения процентной ставки равновесие на денежном рынке восстанавливается.

В случае превышения предложения денег над спросом на них процессы пойдут в обратном направлении.

9.4 Финансовая система и ее структура

Государству для осуществления своих функций необходимы денежные средства. Получить эти средства оно может лишь путем распределения и

перераспределения национального продукта. Поэтому с появлением государства возникают экономические отношения, связанные с распределением и перераспределением части национального продукта и национального дохода, созданием и использованием на этой основе фондов денежных средств, необходимых для удовлетворения потребностей общества. Эти отношения получили название финансовых отношений (от латинского «*financia*» – денежный платеж).

Финансовые отношения возникают в особом секторе экономической деятельности, для осуществления которой созданы специальный финансовый аппарат и финансовые звенья хозяйственного, управленческого и контрольного аппаратов (финансовые органы, налоговая служба, банки и др.). Этот сектор экономики получил название финансового, так как его функционирование связано с деятельностью финансовых институтов. Совокупность финансовых отношений и институтов, их реализующих, образуют *финансовую систему*.

С точки зрения государственного управления финансами в финансовую систему входят централизованные и децентрализованные финансы. Эти подсистемы, в свою очередь, подразделяются на отдельные звенья в зависимости от механизма формирования и использования денежных фондов экономических субъектов.

К *централизованным финансам* относятся: 1) госбюджет; 2) бюджетные и внебюджетные фонды (республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, республиканский фонд охраны природы, республиканский дорожный фонд, инновационные фонды и др.); 3) фонд государственного, имущественного, личного и других видов страхования; 4) государственный кредит (государство привлекает финансовые ресурсы населения, предприятий и организаций путем продажи на финансовом рынке облигаций). Основная задача централизованных финансов состоит в обеспечении государства денежными средствами, которые необходимы ему для выполнения экономических и политических функций.

Децентрализованные финансы состоят из: 1) финансов хозяйствующих субъектов (финансы коммерческих и некоммерческих организаций). Предприятия из выручки от реализации своей продукции возмещают издержки производства и образуют фонд амортизации, фонд заработной платы, фонд развития производства для финансирования расширения производства, освоение новой техники и др.; 2) финансов домашних хозяйств.

В последние годы в учебной литературе получил распространение другой подход к характеристике структуры финансовой системы, в соответствии с которым различают *государственные* и *частные финансы*. К первой группе относят государственный и местный бюджеты, финансы государственных предприятий, специальных правительственных фондов. Ко второй группе – финансы негосударственных предприятий и корпораций и финансы домашних хозяйств.

9.5 Госбюджет: понятие, доходы и расходы

Ведущим звеном финансовой системы любой страны является государственный бюджет. По своей экономической сущности *государственный бюджет* – это совокупность финансовых отношений, возникающих между государством и всеми остальными субъектами национальной экономики (юридическими и физическими лицами) по поводу создания, распределения и использования общегосударственных фондов денежных средств. Чаще дают определение государственного бюджета как финансового документа, при этом понимают под ним ежегодную смету (роспись) доходов и расходов государства.

Бюджет выполняет следующие функции:

- 1) *распределительную*. Через государственный бюджет перераспределяется от 20 до 60% национального дохода;
- 2) *контрольную*. Движение бюджетных ресурсов сообщает о финансовом состоянии экономики и позволяет его контролировать;
- 3) *регулирующую*. Изменение расходов и доходов государственного бюджета позволяет смягчить спад производства, снизить уровень безработицы, т.е. стабилизировать экономику.

Доходы и расходы государственного бюджета. Бюджет состоит из расходной и доходной частей. *Доходы бюджета* – это денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке, в соответствии с законодательством в распоряжение органов государственной власти соответствующего уровня. Доходы бюджета организуются за счет:

- налогов (до 90% всех доходов);
- неналоговых доходов (административные штрафы и экономические санкции; доходы от использования имущества, находящегося в государственной собственности; прочие неналоговые доходы);
- взносов на государственное социальное страхование (обязательные страховые взносы работодателей и работающих граждан).

Расходы бюджета представляют собой процесс выделения и использования финансовых ресурсов, аккумулированных в бюджетах всех уровней бюджетной системы. Задача бюджетных расходов – обеспечить выполнение государством его внутренних и внешних функций. Важными крупными расходными статьями государственного бюджета в странах с рыночной экономикой являются расходы на развитие экономики, социально-культурные нужды, образование, здравоохранение, национальную оборону, содержание государственного аппарата, выплату процентов по государственному долгу.

Государственный бюджет Республики Беларусь. В Беларуси государственный бюджет согласно закону «О бюджетной системе Республики Беларусь» включает бюджет республики и местные бюджеты. Он разрабатывается Министерством финансов и утверждается законодательной властью в виде государственного закона. Бюджет имеет форму баланса и состоит из доходной и расходной частей. Основная часть доходов формируется за счет налогов (налога на добавленную стоимость,

подоходного налога, налога на доходы и прибыль юридических лиц, акцизов, налога на прибыль, чрезвычайного налога). В совокупности они дают около 80% всех доходов. Основными расходными статьями государственного бюджета являются: финансирование национальной эконмоики; финансирование социально-культурных учреждений и мероприятий; расходы по ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС. Приоритетными направлениями бюджетных расходов являются повышение заработной платы работникам бюджетной сферы, а также обеспечение других защищенных расходов (питание, медикаменты, платежи по государственному долгу, трансферты населению).

9.6 Налоги и их виды

Главным источником пополнения доходов государства служат налоги. *Налоги* – это обязательные платежи, взимаемые государством в лице его центральных и местных органов власти с субъектов хозяйствования национальной экономики (физических и юридических лиц).

Налоги в экономике выполняют две функции: *фискальную* и *регулирующую*. Выполняя свою первую функцию, налоги обеспечивают поступление средств в государственную казну. Вторая функция заключается в том, что через систему дифференцированных налоговых ставок и льгот можно влиять на процесс общественного воспроизводства: стимулировать развитие отдельных отраслей, расширять или сокращать платежеспособный спрос населения и т.д.

Принципы налогообложения. Совокупность налогов в той или иной стране, форм и методов их построения, организации взимания образуют *налоговую систему*. В основе построения налоговых систем лежат следующие принципы:

- *всеобщность*, охват налогами всех субъектов хозяйствования;
- *обязательность*: субъекты хозяйствования обязаны уплачивать налоги в полном размере и в строго установленные сроки. Неуплата карается законом;
- *равнонапряженность*: взимание налогов по единым ставкам, независимо от субъекта хозяйствования;
- *однократность*: недопущение того, чтобы с объекта налог взимался более одного раза за установленный промежуток времени;
- *стабильность*: ставки налогов и порядок их исчисления должны оставаться длительное время без изменений;
- *простота и доступность для восприятия*;
- *гибкость*: налоговая система должна стимулировать развитие приоритетных отраслей экономики.

При построении налоговой системы необходимо учитывать зависимость между налоговыми ставками и объемами налоговых поступлений в государственную казну, которая может быть представлена с использованием кривой Лаффера. *Кривая Лаффера* – это график,

показывающий связь между величиной налоговых ставок и объемом налоговых поступлений в бюджет (рисунок 9.1).

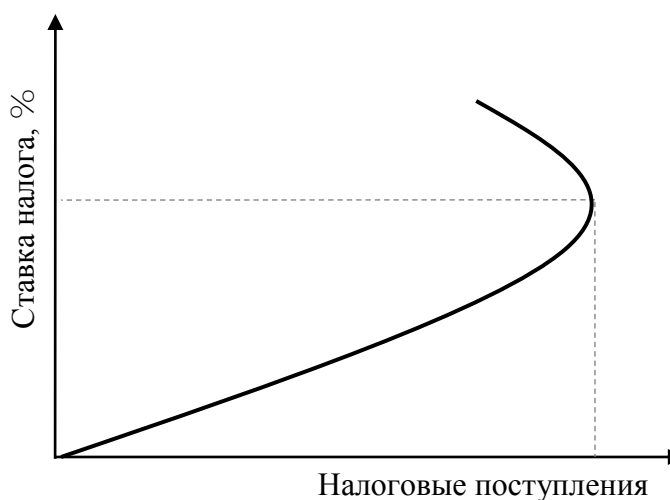


Рисунок 9.2 – Кривая Лаффера

Согласно этой кривой максимальные поступления налогов в бюджет обеспечивает определенная (оптимальная) ставка соответствующего налога. Превышение этой ставки снижает деловую активность, подрывает стимулы к труду и инвестициям, замедляет экономический рост, что, в конечном счете, уменьшает налоговые поступления в бюджет.

Виды налогов. Налоговая система любой страны включает различные виды налогов.

В зависимости от *объекта обложения* налоги делятся на прямые и косвенные. *Прямые налоги* – это налоги на доходы физических и юридических лиц (подходный налог, налог на прибыль и др.) или на отдельные объекты имущества (налог на недвижимость, земельный налог). При прямых налогах лицо, чей доход или имущество облагается налогом, и лицо, уплачивающее налог, являются одним и тем же. К *косвенным налогам* относятся налоги, включаемые в цену товара или услуги, увеличивая ее. Это налог на добавленную стоимость, акцизы, импортные пошлины. Косвенные налоги фактически платят потребители, но перечисляются они в налоговые органы предпринимателями, получающими выручку от реализации продукции.

Важным элементом налогов является *налоговая ставка*, т.е. доля дохода, которая взимается в бюджет. В зависимости от принципов построения налогов различают твердые и долевые ставки. *Твердые* устанавливаются в абсолютных суммах на единицу обложения, *долевые* устанавливаются в определенных долях, т.е. процентах. В свою очередь, долевые налоги могут быть пропорциональными, регрессивными и прогрессивными:

- *пропорциональные налоги*, ставка которых остается неизменной при увеличении или уменьшении дохода;
- *регрессивные налоги*, ставки которых уменьшаются по мере увеличения дохода налогоплательщика;
- *прогрессивные налоги*, ставки которых возрастают по мере увеличения дохода и уменьшаются по мере его сокращения.

В зависимости от использования налоги делятся на *общие и специальные налоги*. Специальные налоги имеют строго целевое назначение.

Различают также *общегосударственные налоги и местные налоги и сборы*.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие функции выполняют деньги?
2. Что собой представляет денежный рынок? В чем его отличие от товарных рынков?
3. Какие факторы определяют спрос на деньги?
4. Как повлияет на равновесие денежного рынка увеличение предложения денег?
5. Каков механизм восстановления равновесия на денежном рынке, если предложение денег уменьшилось?
6. Что представляет собой кредитная система страны, и какие финансово-кредитные учреждения ее образуют?
7. Объясните, каким образом банки могут увеличивать сумму денег в обращении. Что представляет собой денежный мультипликатор?
8. Охарактеризуйте финансовую систему и ее элементы.
9. Что понимается под государственным бюджетом?
10. Назовите основные статьи расходов и доходов государственного бюджета.
11. В чем суть налогообложения? Что такое налоги, и какие функции они выполняют?

Тема 10 Макроэкономическая политика

10.1 Бюджетно-налоговая политика: цели, инструменты, виды

Для регулирования экономики в целях обеспечения стабильности государство широко использует свои возможности взимать налоги и расходовать средства государственного бюджета. Маневрирование налогами и правительственными расходами составляет содержание фискальной политики государства.

Фискальная политика и ее цели. *Фискальная, или бюджетно-налоговая политика* – это система мер, предпринимаемых правительственными органами в области государственных расходов и налогообложения и направленных на достижение макроэкономической стабильности. Основными инструментами этой политики являются налоговые и бюджетные регуляторы. К *налоговым регуляторам* относятся установленные виды налогов и платежей, объекты обложения, субъекты

платежей, ставки, льготы, сроки взимания и др. *Бюджетными регуляторами* являются уровень централизации средств государством, расходы бюджета, дефицит бюджета и др.

Основными целями фискальной политики являются: антициклическое регулирование и достижение стабильного экономического развития, обеспечение экономического роста, рост занятости населения и борьба с инфляцией.

Влияние налогов и государственных расходов на макроэкономическое равновесие. Стабилизационное воздействие налогов и государственных расходов на экономическое развитие проявляется в том, что они оказывают влияние на совокупный спрос, объем национального производства и занятость населения. Причем влияние это не прямолинейно (пропорционально). Дело в том, что и налоги, и государственные расходы обладают мультипликационным (множительным) эффектом, суть которого состоит в том, что изменение и налогов, и государственных расходов приводит к изменению совокупного спроса и объема национального производства на величину большую, чем величина изменения самих налогов или государственных расходов.

Снижение налогов увеличивает располагаемый доход и потребление, являющееся элементом совокупного спроса. Рост совокупного спроса в результате увеличения потребления стимулирует рост объемов производства, занятости и доходов. *Рост налогов* оказывает обратное воздействие: уменьшение располагаемого дохода, сокращение потребления, совокупного спроса и соответственно уменьшение объемов производства, доходов и рост безработицы.

Направленность воздействия изменения государственных расходов на объем национального производства, доходов и занятости прямо противоположна воздействию изменения налогов. *Сокращение государственных расходов* ведет к уменьшению совокупного спроса, что в свою очередь вызывает сокращение производства, доходов и занятости. *Рост государственных расходов* вызывает обратную реакцию: совокупный спрос растет, производство расширяется, безработица сокращается, доходы увеличиваются. Причем, изменение государственных расходов оказывает влияние на совокупный спрос по двум направлениям: 1) по линии государственных закупок и 2) по линии потребительских расходов за счет изменения трансфертных платежей.

Виды фискальной политики. Фискальная политика в зависимости от механизмов ее реагирования на изменение экономической ситуации в стране подразделяется на автоматическую и дискреционную.

Автоматическая фискальная политика или политика встроенных стабилизаторов основана на том, что изменения в налогах (прогрессивных) и значительной части государственных расходов происходят автоматически (без специальных законодательных решений) на основе изменения экономической ситуации в стране. Так, если в период спада личные доходы и доходы фирм снижаются, то при прогрессивном налогообложении налоговые

изъятия автоматически уменьшаются, что при прочих равных условиях сдерживает падение доходов и уменьшение совокупного спроса, помогает стабилизировать объемы производства. Одновременно с уменьшением занятости увеличиваются выплаты безработным, поддерживая тем самым потребление и смягчая падение производства. Во время бума и инфляции доходы повышаются и облагаются налогами по более высоким ставкам (прогрессивная система налогообложения), уменьшаются выплаты по безработице. Все это способствует сокращению совокупного спроса и объемов производства, препятствуя «перегреву» конъюнктуры.

Однако встроенные стабилизаторы не могут полностью разрешить макроэкономические проблемы. Они лишь смягчают колебания цикла. Поэтому автоматическая фискальная политика дополняется дискреционной. *Дискреционная фискальная политика* – это сознательное, целенаправленное изменение налогов и государственных расходов законодательной властью для обеспечения макроэкономической стабильности. Через изменение налоговых ставок или структуры налогообложения, уровня государственных расходов государство воздействует на формирование совокупного спроса, на реальный объем национального производства, уровень занятости, инфляции и цен.

В зависимости от состояния экономики и стоящих перед правительством целей фискальная политика может быть *стимулирующей* или *сдерживающей*. Первая проводится в период спада, вторая – на этапе подъема и инфляции.

10.2 Бюджетный дефицит и его финансирование. Государственный долг

Если расходы государственного бюджета превосходят его доходы, то образуется бюджетный дефицит. *Бюджетный дефицит* – это та сумма, на которую государственные расходы в данном финансовом периоде (обычно год) превышают его доходы. Он может быть вызван следующими причинами: необходимостью осуществления крупных государственных программ развития экономики, милитаризацией страны, войнами, стихийными бедствиями, экономическими кризисами и др.

Различают структурный и циклический дефицит. Дефицит, заложенный в структуру доходов и расходов при формировании государственного бюджета, когда экономика работает в режиме полной занятости (при естественном уровне безработицы) называется *структурным дефицитом*. Однако реальный дефицит может оказаться больше структурного. Основной причиной этого в странах с рыночной экономикой является спад производства. Он приводит, с одной стороны, к сокращению доходов предпринимателей и населения, что уменьшает налоговые поступления в казну. С другой стороны, спад ведет к росту выплат по безработице и другим социальным выплатам, что увеличивает расходы государства. Разность между реальным и структурным дефицитом называется *циклическим дефицитом* государственного бюджета.

Опасно ли наличие бюджетного дефицита для экономики страны? Однозначного ответа на этот вопрос нет. Если дефицит вызван государственными инвестициями в производственную сферу, он не является опасным. Ведь в будущем эти инвестиции принесут доходы. Если же причина дефицита бюджета – рост текущих расходов (социальные расходы, заработная плата, оплата товаров и услуг), то это может привести к инфляции, росту государственного долга, истощению валютных резервов. В настоящее время в большинстве развитых стран существует бюджетный дефицит. Считается, что финансовое положение страны является нормальным, если дефицит бюджета не превышает 2-3% ВВП или 8-10% расходной части бюджета.

Финансирование бюджетного дефицита. Финансирование бюджетного дефицита осуществляется следующими методами:

- увеличением налогов;
- дополнительной эмиссией необходимого количества денег;
- выпуском в обращение государственных ценных бумаг (государственный заем);
- привлечением внешних займов.

Государственный долг. Бюджетный дефицит порождает государственный долг. *Государственный долг* – это сумма задолженности страны своим или иностранным юридическим и физическим лицам.

Различают внутренний и внешний государственный долг. *Внутренний долг* – это долг государства субъектам хозяйствования (населению и предприятиям) своей страны, которые являются держателями государственных ценных бумаг. *Внешний долг* – это задолженность гражданам, правительствам других стран.

Внешний государственный долг имеет серьезные социально-экономические последствия. Чтобы оплатить проценты и погасить долг, страна должна продавать ресурсы и другие ценные услуги, что негативно сказывается на развитии экономики. Предоставление внешних займов может быть связано с выполнением ряда условий (политических и экономических), что в большинстве случаев неудобно заемщику. Большой внешний долг снижает возможности привлечения зарубежных инвестиций.

При внутреннем долге выплата процентов по государственным ценным бумагам существенно перераспределяет доходы в пользу держателей этих ценных бумаг, что приводит к усилению социальной напряженности в обществе.

В связи с негативными последствиями государственного долга обычно законодательно устанавливается его лимит.

10.3 Денежно-кредитная политика: цели, инструменты, виды, эффективность

Денежно-кредитная политика представляет собой совокупность мероприятий правительства в денежно-кредитной сфере с целью достижения устойчивого развития экономики, характеризующегося низким уровнем

инфляции и безработицы. Проводит денежно-кредитную политику центральный банк страны.

Инструменты денежно-кредитной политики. Центральный банк использует достаточно широкий набор инструментов денежно-кредитной политики. С помощью этих инструментов центральный банк регулирует кредитные возможности коммерческих банков, а, следовательно, и их способность создания денег путем кредитования, и соответственно количество денег в обращении. Последнее оказывает непосредственное влияние на экономическую активность субъектов хозяйствования и как следствие на объем национального производства, уровень занятости и цены, темпы экономического развития.

Различают прямые и косвенные методы денежно-кредитного регулирования. К *прямым методам регулирования* относится установление лимитов на объемы целевого кредитования, на отдельные банковские операции, изменение условий выдачи отдельных ссуд и т.д.

Инструментами косвенного метода регулирования являются операции на открытом рынке, изменение нормы обязательных резервов, изменение учетной ставки (ставки рефинансирования).

Операции на открытом рынке – это купля-продажа центральным банком государственных ценных бумаг (облигаций). При продаже ценных бумаг денежная масса в обращении сокращается, а при их покупке в денежный оборот вводится дополнительное количество денег.

Изменение норматива обязательных резервов оказывает воздействие на кредитные возможности коммерческих банков и величину денежного мультипликатора. Его повышение ведет к уменьшению объема денежных ресурсов коммерческих банков для выдачи кредитов, уменьшая тем самым их кредитную эмиссию. Если норма обязательных резервов будет снижена, то это приведет к обратному – увеличению денежной массы в обращении.

Изменение учетной ставки или ставки рефинансирования, т.е. ставки, по которой коммерческие банки получают в случае необходимости кредиты у центрального банка, также влияет на денежную массу. Ведь от уровня учетной ставки непосредственно зависит ставка процента за кредиты коммерческих банков. Высокая учетная ставка ограничивает спрос на кредитные ресурсы со стороны коммерческих банков, так как спрос на кредит со стороны предпринимательского сектора при высокой ставке также уменьшается. Снижение учетной ставки приводит к уменьшению ставки процента за кредит коммерческих банков, что способствует росту спроса на кредиты со стороны предпринимательского сектора.

Ставка рефинансирования непосредственно влияет и на величину ставки по депозитам (вкладам). Как правило, ставка по депозитам на 2-3% больше ставки рефинансирования. С повышением ставки рефинансирования увеличивается и ставка по депозитам, что стимулирует рост вкладов в коммерческие банки, уменьшая тем самым денежную массу в обращении. Снижение учетной ставки и, соответственно, уменьшение ставки по депозитам ведет к обратному эффекту.

В зависимости от состояния национальной экономики проводится политика «дорогих» или «дешевых» денег. Если в экономике наблюдается спад, безработица и потому необходимо стимулировать деловую активность, то центральный банк реализует политику «дешевых» денег (экспансионистскую денежно-кредитную политику), направленную на увеличение денежной массы в обращении. Центральный банк скупает государственные ценные бумаги, снижает норму обязательных резервов, понижает учетную ставку. В результате увеличивается масса денег в обращении, кредиты становятся дешевле и повышается спрос на них. Все это способствует росту совокупного спроса и стимулирует производственную активность субъектов хозяйствования. Напротив, во время инфляции проводится политика «дорогих» денег (рестрикционная денежно-кредитная политика), направленная на уменьшение либо сдерживание денежной массы в обращении. Центральный банк продает государственные ценные бумаги, увеличивает норму обязательных резервов, повышает учетную ставку. Это ведет к росту процентной ставки по кредитам и уменьшению массы денег в обращении. И, как следствие этого, совокупный спрос на товары и услуги как со стороны населения, так и хозяйствующих субъектов уменьшается. Сокращение совокупного спроса сдерживает рост цен на товары и услуги.

10.4 Социальная политика: понятие, цели, направления и модели

Социальная политика – это деятельность государства и других экономических субъектов, направленная на обеспечение благоприятных условий жизни членов общества, на повышение уровня жизни и создание системы социальных гарантий в обществе.

В социальной политике выражаются конечные цели и результаты экономического роста. По мере экономического роста, накопления национального богатства, создание благоприятных социальных условий для граждан, рост их благосостояния становится главной целью экономической деятельности и в этом смысле в социальной политике конкретизируются цели экономического роста. С другой стороны, социальная политика является необходимым условием или фактором экономического роста. Если экономический рост не сопровождается ростом благосостояния, то люди утрачивают стимулы к эффективной экономической деятельности. Рост же их благосостояния усиливает мотивацию к труду. Вместе с тем, чем выше достигнутый уровень экономического развития, тем выше требования к квалификации и знаниям работников, их физическому и нравственному развитию. А это, в свою очередь, требует дальнейшего развития социальной сферы.

Основными целями социальной политики являются:

- обеспечение благоприятных условий жизни и труда всего населения;
- обеспечение определенного уровня и качества жизни граждан;
- обеспечение гарантий на образование, медицинскую помощь, социальную защиту.

Важнейшими направлениями социальной политики выступают: государственная политика занятости, регулирование доходов населения и его социальная защита.

Политика занятости предполагает меры государства по стимулированию роста занятости и самозанятости, увеличению рабочих мест, расширению форм и условий для подготовки и переподготовки работников, социальную защиту безработных.

Политика регулирования доходов предполагает совершенствование системы оплаты труда, перераспределение доходов путем дифференцированного налогообложения и осуществления социальных выплат.

Социальная защита предполагает совокупность законодательно закреплённых социальных и экономических гарантий граждан, обеспечивающих им достижение социально-приемлемого уровня жизни в соответствии с конкретными условиями общественного развития.

Уровень и качество жизни населения. Для осуществления социальной политики необходимо иметь разнообразную информацию об экономическом и социальном положении населения. Одним из таких индикаторов является показатель уровня жизни.

Уровень жизни характеризует обеспеченность населения необходимыми для жизни материальными и нематериальными благами и степень удовлетворения потребностей людей в этих благах. Для оценки уровня жизни используют такие количественные показатели, как ВВП или национальный доход на душу населения, уровень потребления различных материальных благ и услуг. Например, потребление основных продуктов питания на душу населения, обеспеченность населения промышленными товарами в расчете на семью (обычно используют показатель обеспеченности в расчете на 100 семей). Немаловажное значение для оценки уровня жизни имеют показатели структуры потребления. Например, какова доля наиболее биологически ценных продуктов в структуре потребляемых продуктов питания.

Показатели достигнутого уровня потребления сами по себе ничего не говорят о том, а сколько же нужно для обеспечения нормального уровня жизни. Для этих целей используют сопоставление показателей достигнутого уровня потребления с научно-обоснованными (рациональными) нормами потребления. Их сопоставление даёт более достоверную картину об уровне жизни.

Поскольку показатели уровня жизни не отражают в полной мере изменяющиеся условия жизнедеятельности людей, то наряду с понятием «уровень жизни» используется понятие «качество жизни». *Качество жизни*, являясь более широким понятием, чем уровень жизни, отражает уровень развития и степень удовлетворения всего комплекса потребностей, обеспечивающих благополучие людей, а не только физиологических. Поэтому качество жизни характеризуется совокупностью таких сложных для количественной оценки показателей, как состояние среды обитания, условия

и безопасность труда, наличие и возможности использования свободного времени, состояние здоровья, культурный уровень, физическое развитие, безопасность граждан и т.п. Все названные составляющие качества жизни определяют (в разной, конечно, степени) продолжительность жизни. Это дает основание утверждать, что обобщающим (интегральным) показателем качества жизни может служить показатель средней продолжительности жизни.

С начала 90-х годов для оценки уровня и качества жизни населения применяется показатель *индекс человеческого развития*. Данный показатель характеризует способность государства создавать экономические и социальные возможности для развития индивида и вбирает в себя три важные характеристики общества:

- 1) долголетие (показатель – средняя ожидаемая продолжительность жизни);
- 2) образование (показатели – доля грамотных среди взрослых и среднее количество лет обучения);
- 3) состоятельность (показатель – ВВП на душу населения по паритету покупательной способности).

Доходы населения. Важнейшим фактором, определяющим уровень и качество жизни, является величина доходов населения. *Доход* – это сумма денежных средств и материальных благ, полученных или произведенных домашними хозяйствами за определенный период времени.

Для оценки уровня и динамики доходов населения используются показатели номинального, располагаемого и реального доходов.

Номинальный доход – сумма денег, полученная отдельными лицами за определенный период времени.

Располагаемый доход – это доход, который может быть использован на личное потребление и личные сбережения. Он меньше номинального дохода на сумму налогов и обязательных платежей.

Реальный доход представляет собой количество товаров и услуг, которое можно приобрести за располагаемый доход. Он зависит от величины располагаемого дохода и уровня цен на потребительские товары и услуги.

Денежные доходы распределяются между людьми неравномерно. Причинами неравенства доходов могут быть различия физических и умственных способностей людей, уровня их образования и профессиональной подготовки, в обладании собственностью, составе семьи и др. Неравенство в распределении доходов порождает проблему бедности, борьба с которой является важнейшей задачей государства. Решается эта проблема посредством реализации системы социальной защиты населения, направленной на обеспечение приемлемого материального и социального положения граждан.

Социальная защита – это система мер по защите любого человека от экономической бедности и социальной деградации вследствие потери или резкого сокращения доходов в результате безработицы, болезни,

инвалидности, старости, а также по защите многодетных семей и семей, оставшихся без кормильца.

Основными составляющими системы социальной защиты являются социальное обеспечение и социальные гарантии.

Социальное обеспечение является важнейшей составляющей социальной защиты. Ее цель – гарантировать обязательность экономической поддержки населения в случае возникновения неблагоприятной ситуации с величиной их доходов по независящим от них причинам. Обеспечивается эта поддержка, во-первых, посредством *обязательного социального страхования*, призванного обеспечить реализацию конституционного права на материальное обеспечение граждан в старости, в случае болезни, безработицы, полной или частичной утраты трудоспособности, потери кормильца. Материальное обеспечение осуществляется в форме различных видов пенсий, выплаты по временной нетрудоспособности, пособия по безработице. Во-вторых, через *систему социальной помощи* гражданам, попавшим в сложное материальное положение в связи с семейным положением, состоянием здоровья, возрастом. Эта помощь является адресной и предоставляется в виде разного рода социальных трансфертов: пособий на детей, доплат с целью индексации доходов, стипендий, предоставления различных льгот за счет обязательного социального страхования и других видов налогообложения.

Социальная защита распространяется на все категории населения и через систему социальных гарантий. *Социальные гарантии* – это обязательства государства перед своими гражданами по удовлетворению ряда социально важных потребностей. Система социальных гарантий включает в себя:

- гарантии равного доступа к социально приоритетным благам (образованию, медицинскому обслуживанию);
- гарантии реализации способностей к труду;
- гарантии доступа работника к процессу принятия управленческих решений;
- гарантии распределения по труду;
- гарантии в сфере обмена: равный доступ к рынкам товаров и услуг, товарное покрытие денежных доходов;
- гарантии в сфере потребления: свободный выбор направлений, форм и способов использования доходов, качество и безопасность для здоровья реализуемых товаров и предоставляемых услуг;
- гарантии обеспечения экологической безопасности;
- гарантии защиты гражданских свобод каждой личности.

Основой социальных гарантий являются минимальные социальные стандарты. *Минимальные социальные стандарты* – это установленные государством нормы и нормативы, которые закрепляют минимальный уровень социальной защиты, ниже которого опускаться недопустимо. Такие

минимальные стандарты устанавливаются в области оплаты труда, пенсионного обеспечения, здравоохранения и в других социальных сферах.

Модели социальной политики. Каждое государство, учитывая особенности исторического развития, уровень экономического развития и другие обстоятельства, реализует свою социальную политику. Однако в основе этого многообразия, если отвлечься от национальной специфики, лежат два основных подхода к социальной защите граждан страны: то ли она направлена на защиту всех слоев населения, то ли только наиболее обездоленных. В соответствии с этим различают социально-демократическую и либеральную модели социальной политики.

Социально-демократическая модель социальной политики основана на праве всех граждан страны на социальное обеспечение. Государство берет на себя обязанность обеспечивать определенный уровень жизни всем слоям населения и не допускать чрезмерной социальной дифференциации. Реализация этой модели обуславливает необходимость перераспределения через систему налогообложения значительной части национального дохода в пользу малоимущих слоев населения.

Либеральная модель социальной политики делает ставку на социальную защиту только наиболее уязвимых слоев населения посредством реализации различных программ социальной помощи, финансируемых как за счет средств бюджета различного уровня, так и различных негосударственных фондов социального страхования и социальной поддержки. Главное условие получения государственного пособия – малообеспеченность.

Для других слоев населения наиболее приемлемым методом социальной защиты в этой модели признается высокая активность граждан в решении своих экономических и социальных проблем. Поэтому государство, сводя до минимума свою ответственность за благополучие граждан, создает все необходимые условия для высокоорганизованного и достойно оплачиваемого труда, роста личных сбережений.

Вопросы для самоконтроля

1. Какие цели фискальной политики государства и с помощью каких инструментов достигаются эти цели?
2. Охарактеризуйте автоматическую и дискретную фискальную политику.
3. Что такое бюджетный дефицит и каковы его причины?
4. Как возникает государственный долг и каковы его последствия для страны?
5. Назовите цели денежно-кредитной политики и ее инструменты.
6. Что понимается под политикой «дорогих» денег, в каком случае и каким образом она реализуется?
7. Какие основные направления включает в себя социальная политика?
8. Что представляет собой система социальной защиты, и каковы ее основные элементы?
9. Дайте характеристику основным моделям социальной политики.

Тема 11 Экономический рост

11.1 Содержание и показатели экономического роста

Одной из основных целей функционирования национальной экономики является обеспечение устойчивого, стабильного экономического роста. *Экономический рост* – это тенденция изменения результатов функционирования национальной экономики (количественных и качественных) в сторону их увеличения за определенный период времени.

Экономический рост очень важен для страны. Во-первых, рост количественных и качественных показателей производственной деятельности влечет за собой возрастание изобилия экономических благ, расширение возможностей удовлетворения потребностей граждан страны и решения ряда других социально-экономических проблем развития страны. Во-вторых, экономический рост обуславливает наращивание производственного потенциала страны, увеличение производственных возможностей экономики. Тем самым экономический рост способствует созданию материальных предпосылок для дальнейшего экономического и социального прогресса. Важно, чтобы экономический рост не сопровождался загрязнением окружающей среды, ростом безработицы вследствие морального старения ряда профессий и использования трудосберегающих технологий.

Для характеристики экономического роста используют абсолютные и относительные показатели. Последние показывают процентное изменение (темпы роста или темпы прироста) какого-то показателя в данном периоде по сравнению с прошлым периодом. Измеряться экономический рост может в физическом (штуки, тонны, метры) и стоимостном выражении. Стоимостные показатели измерения являются более универсальными и более пригодными для измерения результатов многоотраслевого производства. Существенным недостатком стоимостных показателей является их подверженность воздействию ценового фактора. Поэтому при использовании стоимостных показателей необходимо исключать воздействие изменения цен на эти показатели. Именно поэтому при расчете темпов экономического роста используют показатель реального ВВП, а не номинального.

Основными показателями роста национальной экономики являются:

- 1) прирост реального ВВП за определенный период;
- 2) уровень реального ВВП на душу населения;
- 3) темпы прироста промышленного производства и других важнейших видов продукции.

Экономический рост различается по темпам (высокие, низкие). Однако высокие темпы роста не всегда свидетельствуют об оптимальном развитии экономики, повышении благосостояния населения. Дело в том, что высокие темпы экономического роста могут быть обеспечены за счет сокращения текущего потребления, т.е. сдерживания производства предметов потребления и наращивания производства средств производства. Поэтому для характеристики экономического роста большое значение имеет его

качественная оценка (качество экономического роста), показывающая, за счет каких факторов экономический рост преимущественно обеспечивался, каково реальное содержание прироста реального ВВП и его соответствие потребностям общества.

Несомненно, что достижение высоких темпов экономического роста для любой национальной экономики желательно, так как это расширяет ее возможности в удовлетворении возрастающих потребностей нации. Однако наибольшую ценность представляет не единовременное достижение высоких темпов, а обеспечение *устойчивого экономического роста*, т.е. сохранение на протяжении длительного периода времени положительной динамики реального ВВП без значительных его колебаний в долгосрочном периоде. Именно устойчивый экономический рост создает экономические условия для постоянного повышения уровня жизни населения, способствуя тем самым сохранению социальной стабильности в обществе, облегчает решение проблемы ограниченности ресурсов и обеспечивает укрепление экономической безопасности государства.

Достижение устойчивого экономического роста требует постоянного совершенствования экономического потенциала стран в соответствии с достижениями НТП, обеспечения общего макроэкономического равновесия (сбалансированности) всех основных сфер национальной экономики, высокой эффективности национального производства.

11.2 Типы, источники и факторы экономического роста

Различают два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный. В основу выделения этих типов положены *источники экономического роста*, под которыми понимают те материальные и интеллектуальные ценности, вовлечение которых в производственный процесс обеспечивают экономический рост. Таковыми являются дополнительные производственные ресурсы и результаты НТП.

Поскольку экономический рост может быть обеспечен как за счет вовлечения в производственный процесс дополнительных факторов производства, так и за счет использования более совершенных технологий и оборудования, более полного и лучшего использования уже имеющихся факторов производства, то различают экстенсивный и интенсивный типы экономического роста.

При *экстенсивном типе* экономического роста объем производства возрастает за счет количественного увеличения факторов производства, т.е. за счет привлечения дополнительных ресурсов при сохранении прежней технической основы производства (прежних технологий и технических свойств оборудования). При *интенсивном типе* экономического роста объем производства увеличивается за счет применения все более эффективных средств труда, более совершенных технологий, внедрения в производство результатов НТП.

Надо отметить, что разделение экономического роста на экстенсивный и интенсивный типы условно, ибо в реальной действительности в чистом

виде они практически не встречаются. Всегда имеется их сочетание с преобладанием одного из них. Это значит, что экономический рост всегда обеспечивается путем вовлечения в производство большего количества факторов производства, но уже более производительных и более совершенных. Поэтому принято различать *преимущественно экстенсивный и преимущественно интенсивный* типы экономического роста.

Экономический рост, его темпы зависят от целого ряда факторов. Под факторами экономического роста принято понимать явления, обстоятельства и процессы, способные определять темпы и масштабы долгосрочного увеличения реального объема национального производства. По способу воздействия на экономический рост факторы подразделяются на прямые и косвенные.

К *прямым факторам* относятся те, которые делают экономический рост физически возможным, т.е. это те производственные ресурсы, от количества и качества которых непосредственно зависит объем производства. К прямым факторам относятся:

- 1) количество и качество природных ресурсов (природно-климатические условия и плодородие земель, наличие и объемы полезных ископаемых, содержание полезного вещества в руде и т.п.);
- 2) количество и качество трудовых ресурсов (численность работоспособного населения, уровень их образования и квалификации);
- 3) объем основного капитала (основных производственных фондов) и его качественные характеристики (структура основного капитала, степень его физического и морального износа и т.п.);
- 4) используемые производственные технологии (удельный вес традиционных, новых и высоких технологий);
- 5) предпринимательские способности.

Косвенные факторы – это общие условия хозяйствования, влияющие на степень использования имеющихся в стране возможностей экономического роста. К этим факторам относятся:

- 1) налоговый климат в стране;
- 2) инвестиционный климат;
- 3) эффективность банковской системы и ее кредитные возможности;
- 4) объем совокупного спроса (емкость внутреннего рынка);
- 5) система распределения доходов (уравнительная или нет).

На динамику экономического роста, наряду с рассмотренными факторами, оказывают сдерживающее влияние следующие обстоятельства: а) экологические ограничения, связанные с нарастающим загрязнением окружающей среды; б) социальные издержки экономического роста, обусловленные обесцениванием приобретенных профессиональных знаний работников, ростом количества высвобождающихся из производства работников; в) неэффективная экономическая политика государства.

11.3 Проблемы экономического роста в условиях современной Беларуси

Успешное решение проблемы формирования социально-ориентированной рыночной экономики в Беларуси в качестве объективного условия предполагает обеспечение устойчивого экономического роста. Ведь именно достигнутый уровень развития экономики, как свидетельствует мировой опыт, является определяющим фактором преобразований в социальной сфере.

Развитие белорусской экономики в начале XXI века характеризовалось достаточно высокими среднегодовыми темпами прироста реального ВВП. Так, в 2001 – 2005 гг. среднегодовые темпы роста ВВП составляли 7,5%, в 2006 – 2010 гг. – 7,3%. В результате за 10 лет в республике произошло фактически удвоение реального ВВП. Обеспечено это было в основном за счет использования внутренних факторов экономического роста, таких, как наращивание инвестиций в основные секторы экономики, структурная перестройка экономики, реализация государственных программ в строительстве, сельском хозяйстве, импортозамещении. При этом реализовалась преимущественно интенсивная модель экономического роста.

С целью поддержания высоких темпов экономического роста в республике была принята и реализуется Государственная программа инновационного развития на 2011 – 2015 гг. Она предусматривает в пятилетний срок формирование новой технологической базы производства, способной обеспечить высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики на внешних рынках. Реализация программы инновационного развития предусматривает достижение следующих показателей инновационного развития к 2015 г.:

- увеличить ВВП страны на 62 – 68%;
- увеличить удельный вес отгруженной инновационной продукции промышленности до 20 – 21%;
- снизить энергоемкость ВВП на 29 – 32; по сравнению с 2010 г.;
- снизить материалоемкость промышленной продукции на 5 – 7% по сравнению с 2010 г.

Практическая реализация принятой программы обусловила рост инвестиций в основной капитал, что способствовало ускорению процесса обновления основных средств предприятий промышленности, обновлению их технологической и технической базы. Однако, несмотря на возросшую инвестиционную активность субъектов хозяйствования и принятые меры по модернизации национальной экономики, темпы технологического обновления производства и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции на основе внедрения в производственные процессы наиболее передовых, прогрессивных технологий не соответствуют требованиям развития мировой экономики в условиях усиливающейся международной конкуренции. И, как следствие этого, существенное замедление экономического развития, рост объемов нереализованной продукции на складах предприятий. Так, среднегодовые темпы прироста ВВП в 2011 – 2013 гг. составили 2,6%; в 2014 г. рост ВВП составил всего

1,6%; а в I полугодии 2015г. ВВП сократился на 3,3% по сравнению с аналогичным периодом 2014г.

Причинами такого положения явилось отсутствие приоритетов в выборе технического и инновационного развития и распыленности инвестиций по всем отраслям промышленности, плохая технологическая структура инвестиций в основной капитал, не всегда эффективное использование ограниченных финансовых средств и др. На это, в частности, было указано в Программе развития промышленного комплекса до 2020г., утвержденной Советом министров республики в 2012г. В ней было отмечено, что имели место опережающий рост инвестиций в секторы промышленности ориентированные на внутренний рынок, а не на высокотехнологические экспортоориентированные производства, снижение отдачи от инвестиций в основные средства.

Нуждается в улучшении технологическая структура инвестиций в основной капитал в направлении повышения доли затрат в активную часть основных средств (машин, оборудования, транспортных средств). Пока же идет обратный процесс. Если в 2009г. доля в активную часть основных средств составляла 44,0% в инвестициях в основной капитал, то в 2013г. она уже была 36,8%, а в 2014г. – 32,9%.

Преодоление негативных тенденций позволит обеспечить повышение темпов экономического роста за счет усиления инновационной составляющей этого роста.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение экономического роста.
2. В чем значение экономического роста?
3. Назовите и охарактеризуйте основные факторы экономического роста.
4. Чем отличается интенсивный тип экономического роста от экстенсивного?

Тема 12 Современное мировое хозяйство

12.1 Мировое хозяйство: понятие, структура

Мировое хозяйство как глобальная экономическая система, представляет собой совокупность экономик, взаимосвязанных между собой международным разделением труда и разнообразными формами взаимодействия на уровне производительных сил, производственных отношений и политико-правовой надстройки.

Как система, мировое хозяйство прежде всего характеризуется целостностью, которая предполагает экономическое взаимодействие экономик всех стран, составляющих мировую экономику. Мировая экономика, далее, не может развиваться без определенного порядка, основанного на нормах международного публичного и частного права, регулирующих экономические отношения между странами, экономическими объединениями, юридическими и физическими лицами разных стран.

Мировое хозяйство – объективный результат длительного исторического процесса развития производительных сил. В основе этого процесса лежит рост обобществления производства (т.е. процесс превращения обособленных производств в единый взаимосвязанный процесс), как в национальных рамках, так и в международной сфере на основе международного разделения труда. Именно международное разделение труда явилось своеобразным «интегратором», образовавшим из отдельных элементов мировую экономическую систему и создавшим объективные предпосылки для всевозрастающей взаимосвязи и взаимозависимости воспроизводственных процессов национальных экономик и превратившим их в звенья единого мирового воспроизводственного процесса.

Мировое хозяйство как совокупность национальных экономик, тесно взаимосвязанных международным разделением труда и разнообразными мирохозяйственными связями сложилась на рубеже XIX – XX вв. В дальнейшем эти мирохозяйственные связи усиливались и расширялись. И, как следствие, в настоящее время ни одна национальная экономика не может существовать сама по себе, без взаимоотношений с другими национальными экономиками, т.е. существовать как закрытая экономика.

Структура мировой экономики. Мировая экономика, как своеобразная экономическая система, включает в себя более 200 стран, принадлежащих к разным типам экономических систем, существенно различающихся по уровню экономического развития. Однако при всем их многообразии, страны мировой экономики классифицируются на основе тех или иных критериев. В настоящее время в международной практике широко распространена классификация стран на три основные группы: развитые страны с рыночной экономикой, страны с переходной экономикой и развивающиеся страны.

Группа развитых стран с рыночной экономикой включает страны с высоким уровнем социально-экономического развития, у которых ВВП на душу населения составляет более 20 тысяч долларов. Это все страны Западной Европы, США, Канада, Япония, Австралия, Новая Зеландия. В 1997г. МВФ отнес к этой группе стран Южную Корею, Сингапур, Гонконг, Тайвань и Израиль.

Группу стран с переходной экономикой составляют государства Центральной и Восточной Европы, страны бывших советских республик, Монголия, Китай и Вьетнам, которые осуществляют переход от командно-административной экономики к рыночной.

Третья группа – это так называемые развивающиеся страны. Эта группа самая многочисленная и очень дифференцированная, поскольку объединяет страны, находящиеся на разных ступенях экономического развития, некоторые из которых еще не прошли стадию индустриализации. В силу этого среди развивающихся стран выделяют:

– во-первых, группу стран-экспортеров нефти, ядро которой составляют 12 стран-участников Организации стран-экспортеров нефти

(ОПЕК). Несмотря на то, что многие из этой группы страны имеют достаточно высокий уровень ВВП на душу населения благодаря своему нефтяному экспорту, их нельзя отнести к числу индустриально развитых стран;

– во-вторых, страны с относительно высоким уровнем развития, быстрыми и кардинальными сдвигами в структуре экономики, устойчивыми темпами роста экономики и экспорта. Это такие страны, как Бразилия, Мексика, Индия, Турция, Индонезия, Малайзия, Таиланд и др.;

– в-третьих, слаборазвитые и экономически отсталые страны. К ним относится большинство стран Африки, Латинской Америки, ряд стран Азии. Эти страны, в свою очередь, делятся на наиболее бедные с объемом ВВП на душу населения от 500 до 800 долл. в год (Эфиопия, Чад, Бангладеш) и страны со средним уровнем развития (ВВП на душу населения от 500 до 3 тыс. долл. в год).

12.2 Международное разделение труда: факторы и формы развития

Объективной основой формирования мирового хозяйства явилось международное разделение труда, увязавшее национальные экономики в мировую экономическую систему, и создавшее объективные предпосылки для всевозрастающей взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик мира.

Международное разделение труда представляет собой систему межстрановых экономических связей, основанных на специализации отдельных стран на производстве тех или иных видов продукции и услуг, которыми они обмениваются между собой. Международное разделение труда формируется и развивается под воздействием ряда факторов.

1. Природно-географические различия – разные почвенно-климатические условия и географическое положение страны, неодинаковый размер территории и различная обеспеченность природными ресурсами.

2. Экономические различия – неодинаковый уровень развития производительных сил, различия в технической оснащенности и уровне используемых технологий и квалификации работников, неодинаковые темпы развития научно-технического прогресса.

3. Социально-экономические различия в уровне организации национального производства, уровне его специализации и кооперирования, во внешней политике и организации внешнеэкономических связей.

Все эти факторы создают благоприятные условия для производства тех или иных товаров и услуг в той или иной стране, обуславливая тем самым более низкие затраты на их производство в данной стране по сравнению с их производством в других странах. Именно это обстоятельство и обуславливает экономически выгодную международную специализацию стран в производстве той или иной продукции или оказания услуг.

Следует отметить, что названные факторы не абсолютны в своем проявлении. Их влияние в той или иной степени может быть скорректировано, например, внешнеэкономической политикой государства,

налоговой политикой, конкуренцией и другими обстоятельствами. Но, тем не менее, под воздействием названных факторов формируется экономически выгодная международная специализация отдельных стран. Страны специализируются на производстве тех товаров и услуг, которые они могут производить с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами.

Формы международного разделения труда. Формами международного разделения труда, выражающими его суть, являются международная специализация и международная кооперация производства.

Международная специализация производства (МСП) – это концентрация ресурсов страны в тех отраслях производства, где сосредоточены ее естественные или приобретенные преимущества, для производства определенных товаров и услуг сверх внутренних потребностей для последующей их реализации на мировых рынках. Международная специализация позволяет странам более эффективно использовать ограниченные ресурсы и вследствие этого производить большее количество товаров и услуг, чем при отсутствии специализации.

МСП развивается *по двум направлениям* – производственному и территориальному. В свою очередь, производственное направление МСП подразделяется на межотраслевую, внутриотраслевую специализацию и на специализацию отдельных предприятий (компаний).

Межотраслевая специализация ориентирована на производство и обмен отдельных видов продукции. Внутриотраслевая специализация построена на разделе производственных программ в границах одной и той же отрасли.

В территориальном аспекте МСП означает специализацию отдельных стран и регионов на производстве определенных продуктов и их частей с поставкой на мировой рынок. Современное развитие территориального направления специализации отражается в структуре экспорта каждой отдельной страны и выигрыше от торговли. Так, США занимают доминирующее положение на мировом рынке новейших высокотехнологичных инвестиционных товаров, импортируют самолеты, тракторы, химические вещества, электронно-вычислительные машины, оптические приборы, персональные компьютеры и др. Вместе с тем они импортируют многие потребительские товары, автомобили некоторых марок, обувь, одежду, текстильные товары и пр.

Основными видами МСП являются:

- предметная (производство готовых продуктов);
- поддетальная (производство частей, компонентов продуктов);
- технологическая, или стадийная (осуществление отдельных операций или выполнение отдельных технологических процессов).

Следует отметить, что на международную специализацию стран оказывает влияние объем и качество научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Так, развитые страны, занимая передовые рубежи в науке и технике, занимают ведущие позиции в международном разделении труда. А базой развития поддетальной, поузловой,

технологической специализации является широкое применение в производстве средств ЭВМ, робототехники, гибких автоматизированных производственных систем.

Основными показателями, характеризующими уровень МСП, являются *коэффициент относительной экспортной специализации отрасли (КОЭС)* и *экспортная квота в производстве отрасли*. КОЭС определяется как отношение удельного веса товара в экспорте страны к удельному весу мирового объема экспорта этого товара в общемировом экспорте. Экспортная квота рассчитывается как отношение объема экспорта за данный период к объему внутреннего производства соответствующего продукта за этот период. Выражается она в процентах.

Специализация производства создает предпосылки для развития второй формы международного разделения труда – международного кооперирования, представляющего собой логическое продолжение и завершение специализации.

Международная кооперация производства (МКП) – это форма производственных связей предприятий различных стран, сохраняющих свою хозяйственную самостоятельность и совместно участвующих в разработке, производстве и сбыте определенных продуктов.

Объективной основой МКП являются растущий уровень развития производительных сил и дальнейшее углубление разделения труда. В свою очередь, международное кооперирование выступает как необходимое условие налаживания узкоспециализированного производства и реализации крупномасштабных проектов, которые усилиями одной страны нередко неосуществимы.

Современное международное кооперирование не только прослеживается в рамках одной отрасли, но и широко используется между предприятиями, фирмами, входящими в разные отрасли, отличающимися видами деятельности и используемыми методами.

Главная функция кооперации труда – служить средством увеличения производимых материальных благ при более высокой производительности труда – была дополнена другой важной функцией – быть средством реализации принципиально новых и сложных задач, которые трудно или невозможно решить без объединения усилий производителей нескольких стран.

К основным *признакам МКП* относятся:

- предварительное согласование сторонами в договорном порядке условий совместной деятельности;
- координация производственной и хозяйственной деятельности предприятий-партнеров в процессе реализации продукции;
- участие в качестве непосредственных субъектов производственного кооперирования промышленных предприятий (фирм) из разных стран;
- закрепление в договорном порядке в качестве главных объектов кооперирования: готовых изделий, компонентов, соответствующей технологии и др.

Международное кооперирование классифицируется по различным признакам:

- по видам (экономическое, производственное, научно-техническое, в сфере сбыта и др.);
- по формам (подрядное, на основе осуществления совместных программ, совместное предпринимательство, договорная специализация);
- по стадиям (предпроизводственное, производственное, коммерческое);
- по количеству субъектов (двух- и многостороннее);
- по количеству объектов (одно- и многопредметное);
- по структуре связей (внутрифирменное, межфирменное, внутри- и межотраслевое, горизонтальное, вертикальное, смешанное);
- по территориальному охвату (многостороннее, двухстороннее, межрегиональное, всемирное).

МКП по мере развития, вовлечения в свою орбиту смежных процессов, приобретения более комплексного характера получило название «Международное промышленное сотрудничество».

12.3 Основные формы международных экономических отношений

На основе международного разделения труда между странами возникают и развиваются международные экономические отношения, представляющие собой систему экономических связей между субъектами хозяйственной деятельности разных стран. Основными формами международных экономических отношений являются:

- международная торговля;
- международная миграция рабочей силы;
- международные валютно-финансовые отношения.

12.3.1 Международная торговля товарами и услугами

Международная торговля, под которой понимают обмен товарами и услугами между государствами, является основной формой международных экономических отношений и именно с ее развитием началось формирование мирового хозяйства. Основной показатель в международной торговле – объем внешней торговли. Он характеризует внешнеторговый оборот страны и состоит из экспорта и импорта. *Экспорт* – это вывоз за границу товаров и услуг с целью их реализации на внешнем рынке. *Импорт* – это покупка и ввоз из-за границы товаров и услуг. Соотношение (разница) экспорта страны и ее импорта называется *внешнеторговым балансом*. Когда экспорт превышает импорт, образуется положительное сальдо торгового баланса. Отрицательное сальдо торгового баланса имеет место при превышении импорта над экспортом.

Международная торговля играет всевозрастающую роль в экономическом развитии. Она позволяет преодолеть ограниченность национальной ресурсной базы, обеспечивает получение экономической выгоды за счет разницы национальных и интернациональных издержек

производства, способствует более полному и более экономичному удовлетворению потребностей общества, обуславливает более рациональное использование производственных ресурсов. Именно поэтому объемы международной торговли быстро растут. Их среднегодовые темпы роста почти в 2 раза превышали в последние десятилетия темпы роста мирового объема производства. В структуре мирового товарооборота абсолютно преобладают готовые изделия (более 70%) и только около 30% приходится на долю сырья и продовольствия.

Очевидно, что международная торговля развивается потому, что приносит выгоду участвующим в ней странам. Взаимовыгодность международной торговли обусловлена многими факторами, следствием действия которых являются различия в затратах на производство единицы одной и той же продукции, или невозможность производства какой-то продукции в той или иной стране. К таким факторам прежде всего относятся: различные природно-климатические условия и неодинаковая обеспеченность стран природными ресурсами, неравенство стран в обеспеченности факторами производства, неодинаковый уровень развития производительных сил и НТП.

12.3.2 Международная миграция рабочей силы

Одной из форм международных экономических отношений является миграция рабочей силы. *Миграция рабочей силы* – это перемещение рабочей силы между странами. Она включает в себя *эмиграцию*, т.е. выезд части трудоспособного населения за границу и *иммиграцию* – приток трудовых ресурсов из-за границы.

Миграция рабочей силы имеет давнюю историю. Но в последние десятилетия миграция стала по сути массовым явлением. В мире ежегодно переезжают из страны в страну более 20 млн. человек. По имеющимся оценкам в конце XX в. примерно 125 млн. человек жили за пределами тех стран, гражданами которых они являлись.

Миграция рабочей силы обусловлена разными причинами: экономическими, национальными, религиозными, политическими и др. К экономическим причинам относятся:

- межстрановые различия в уровнях оплаты труда;
- состояние внутреннего рынка труда в разных странах (превалирование спроса или предложения труда);
- вывоз капитала, вызывающий перемещение рабочей силы.

Международная миграция рабочей сила – нормальный процесс, отражающий перелив за границу ресурсов, где в соответствии с рыночными законами они могут быть использованы с большей отдачей. Более того, использование иностранной рабочей силы в настоящее время является важным условием нормального функционирования как всего мирового хозяйства, так и отдельных стран. В некоторых странах, активно использующих иностранную рабочую силу, целые отрасли находятся в зависимости от ее импорта. Так, во Франции эмигранты составляют 25%

занятых в строительстве, более 30% – в автомобилестроении; в Бельгии половина шахтеров являются иностранными рабочими.

Анализ международного перемещения рабочей силы позволяет выделить следующие основные потоки ее миграции:

1. Из развивающихся стран в промышленно развитые. Центрами притяжения рабочей силы являются США, Канада, Австралия, Западная Европа. Основная масса иммигрантов – низкоквалифицированные работники.

2. Между промышленно развитыми странами. Имеет место тенденция «утечки мозгов», т.е. перемещения высококвалифицированной рабочей силы из стран Западной Европы, Японии в США. Активно происходит процесс перемещения рабочей силы из Испании, Португалии, Греции в более развитые страны ЕС.

3. Между развивающимися странами. Это в основном миграция квалифицированной рабочей силы в нефтедобывающие страны Ближнего Востока из Египта, Сирии, Ливана. Причем, некоторые страны арабского мира являются одновременно и экспортерами и импортерами рабочей силы. Так, Иордания является крупным экспортером низкоквалифицированной рабочей силы и в то же время импортирует квалифицированную и высококвалифицированную рабочую силу. Это относится и к Йемену, и к Ираку.

Имеет место сравнительно небольшой поток миграции квалифицированных кадров из промышленно развитых стран Европы и Северной Америки в развивающиеся, вызванный преимущественно более высокой заработной платой.

Несмотря на существующую во всех развитых странах безработицу, государства принимают иностранных граждан, а предприниматели широко используют иностранную рабочую силу. Причина тому – выгоды, получаемые от импорта рабочей силы:

- импорт квалифицированной рабочей силы позволяет экономить средства на образование и профессиональную подготовку;
- высококвалифицированные иммигранты вносят большой вклад в развитие науки, техники, медицины и т.д.;
- иностранные рабочие, приобретая товары и услуги, стимулируют тем самым расширение их производства и повышение занятости;
- дискриминация в оплате труда работников – иммигрантов, с одной стороны, позволяет иметь более низкие издержки производства, а с другой – оказывать давление на уровень национальной заработной платы в сторону понижения.

Иммиграция порождает не только положительные, но и отрицательные внешние эффекты для принимающих стран. Иммиграция обостряет проблему занятости в этих странах, усиливает социальную напряженность и порождает межнациональные конфликты.

Неоднозначны последствия миграции рабочей силы и для стран-доноров, т.е. стран, из которых мигрирует рабочая сила:

- выезд части рабочей силы в некоторой степени уменьшает остроту проблемы безработицы, снижает социальную напряженность в стране;
- у страны появляется дополнительный источник валютных поступлений в форме денежных переводов от эмигрантов, налогов с прибыли фирм-посредников;
- повысив свою квалификацию и приобретя определенный опыт за рубежом, рабочие привозят свои знания и навыки на родину.

Вместе с тем, получившая широкий размах в последние десятилетия эмиграция высококвалифицированных специалистов (так называемая «утечка мозгов») крайне негативно сказывается на экономике стран-доноров, истощая их научно-технический и интеллектуальный потенциал, сдерживая тем самым их экономическое развитие.

Учитывая экономические и социальные последствия международной миграции рабочей силы, государство активно вмешивается в эту сферу международных экономических связей, используя комплекс законодательных, организационных, экономических мер, направленных на регулирование миграции рабочей силы. Это регулирование осуществляется как на национальном уровне, так и на уровне межгосударственных отношений. На национальном уровне каждая страна реализует свою миграционную политику, которая включает два направления: иммиграционную и эмиграционную политику.

Иммиграционная политика, регулирующая принятие иностранных граждан предполагает:

- принятие нормативных актов, определяющих требования к уровню образования, стажу работы, здоровью, возрасту, политическому и социальному статусу иммигрантов;
- использование миграционных квот, определяющих число иностранных работников, которые могут въехать в страну в течение определенного срока;
- использование экономических мер регулирования. Например, уплаты в бюджет определенной суммы за право использовать труд иммигрантов.

Эмиграционная политика, регулирующая порядок выезда граждан из страны и обеспечивающая защиту прав эмигрантов за рубежом предполагает:

- поощрение эмигрантов в случае обострения проблемы занятости и сдерживание ее в случае нехватки рабочей силы;
- контроль за соблюдением для эмигрантов за рубежом соответствующего уровня жизни;
- принятие нормативных актов, способствующих поступлению валютных средств от эмигрантов;
- стимулирование приобретения или повышения профессиональной подготовки эмигрантов за рубежом.

На межгосударственном уровне регулированию международных потоков способствует множество международных соглашений и правовых

актов. Существует также ряд международных организаций, занимающихся проблемами миграции рабочей силы: Комиссия ООН по народонаселению, Международная организация труда (МОТ), Международная организация по миграции (МОМ).

12.3.3 Международные валютно-кредитные отношения

Реализация внешнеэкономических связей стран мирового сообщества осуществляется посредством валютно-финансовых отношений, т.е. экономических отношений, которые возникают при функционировании денег в международном платежном обороте. При этом деньги, используемые в международных расчетах, выступают как валюта. Формой организации международных расчетов выступает мировая валютная система.

Мировая валютная система – это форма организации и регулирования валютных отношений между странами, закрепленная межгосударственными соглашениями. Ее основными элементами являются:

- основные международные платежные средства;
- механизм установления и поддержания валютных курсов;
- порядок осуществления международных расчетов и балансирования платежей;
- условия обратимости (конвертируемости) валют;
- статус международных организаций, регулирующих валютные отношения.

Все эти элементы валютной системы переживают историческую эволюцию и эти изменения закрепляются межгосударственными соглашениями, характеризующими очередной этап в развитии валютной системы. Выделяют три этапа в ее развитии.

Первый этап – конец XIX в. – начало 40-х гг. Валютная система была основана на золотом стандарте. За национальной валютой законодательно фиксировалось золотое содержание. Бумажные деньги свободно обменивались на золото в соответствии с указанным на них официальным золотым содержанием. Курс валюты каждой страны устанавливался в соответствии с золотым содержанием национальных валют. Средством уравнивания международных платежей служил свободный ввоз и вывоз золота. Однако в 30-е годы, в связи с экономическим кризисом, приведшим к свертыванию производства и торговли, расстройством платежных балансов был ликвидирован обмен национальных валют на золото.

Второй этап (середины 40-х – начало 70-х годов). Действовала Бреттон-Вудская валютная система. Роль международного платежного средства сохранялась за золотом при одновременном использовании в качестве резервного платежного средства американского доллара. Устанавливалось золотое содержание всех валют и их фиксированные курсы по отношению к доллару. Вводился обязательный обмен доллара на золото по курсу 35 долл. за 1 тройскую унцию золота (31,1 г). Каждая страна обязывалась сохранять стабильный курс своей валюты. Были созданы

Мировой банк и Международный валютный фонд, осуществляющие межгосударственное регулирование валютных отношений.

К концу 60-х годов, в связи с ростом экономической мощи стран Западной Европы и Японии, изменилось соотношение сил в мире, что и подорвало позиции доллара как мирового платежного средства. Сокращение доли США в мировом промышленном производстве и торговле, растущая инфляция в стране, рост военных расходов вызвали резкое снижение обеспеченности долларов золотом. Обмен долларов на золото привел к сокращению золотого запаса. В связи с этим правительство США вынуждено было отменить обмен долларов на золото, провести девальвацию доллара (т.е. уменьшение его золотого содержания). Это привело к необходимости проведения реформы мировой валютной системы.

Третий этап (с середины 70-х годов по настоящее время) – это Ямайская валютная система. Она предусматривает отмену золотого содержания всех валют и «официальной» цены золота. Золото стало продаваться по рыночным ценам. В качестве мирового платежного средства стали использоваться валюты ведущих стран. Золото стало высоколиквидным товаром, который легко обратить в валюту. Допускался режим свободного плавания курса валют, т.е. складывающегося под влиянием спроса и предложения валют. Признавалось право на образование региональных валютных группировок. И как следствие этого права возникла Европейская валютная система.

Валютный курс и механизм его формирования. Одним из важнейших элементов валютной системы является *валютный курс*, который показывает цену денежной единицы одной страны, выраженную в денежной единице другой страны.

Практикуются различные подходы к установлению валютных курсов и соответственно различают фиксированный и «плавающий» курсы валют. В свою очередь фиксированные курсы подразделяются на реально фиксированные, когда курс валюты определялся по золотому содержанию национальных валют, и на договорно фиксированные. В последнем случае курс своей национальной валюты устанавливается государством на основе рассчитанного определенным образом соотношения покупательных способностей денежных единиц, т.е. паритетов покупательной способности. «Плавающий» валютный курс устанавливается под влиянием спроса на валюту и ее предложением.

В современном мире режим свободно плавающих курсов и режим фиксированных курсов в чистом виде практически не применяются. Сегодня эти две системы существуют в модифицированном виде – фиксированных, но регулируемых валютных курсов и регулируемых (управляемых) гибких курсов.

Управляемые плавающие курсы предусматривают валютные интервенции центральных банков. *Валютная интервенция* представляет собой воздействие на курс национальной валюты путем купли-продажи центральным банком иностранной валюты на валютном рынке. Так, чтобы

повысить курс национальной валюты, центральный банк продает иностранную валюту в обмен на национальную. В результате предложение валюты возрастает и ее курс понижается. И наоборот, чтобы снизить курс национальной валюты, он скупает иностранную валюту в обмен на национальную, увеличивая тем самым спрос на иностранную валюту и ее курс.

Валютный курс является важным инструментом внешнеэкономической политики. Его состояние и динамика оказывают воздействие на объем и структуру промышленного производства, внешней торговли, занятость в стране, уровень экспортных и импортных цен, конкурентоспособность и прибыль.

12.4 Платежный баланс страны

Все страны мира являются субъектами международных экономических отношений. Активность их внешнеэкономической деятельности, степень интеграции в мировое хозяйство различны. Многогранный комплекс внешнеэкономических отношений страны находит отражение в платежном балансе.

Под платежным балансом понимается статистическая запись всех экономических сделок, между резидентами данной страны и резидентами любых других стран мира (нерезидентами) осуществленных в течение определенного отрезка времени (месяц, квартал, год). Платежный баланс фиксирует состояние платежей страны и поступлений в страны. Международный валютный фонд определяет платежный баланс как «статистическую запись всех экономических сделок в течение данного периода между резидентами отчитывающихся стран».

Платежный баланс страны состоит из трех крупных разделов:

- счет текущих операций;
- счет движения капитала;
- баланс движения золотовалютных резервов.

Счет текущих операций отражает движение валютных средств, обусловленное экспортом и импортом товаров и услуг, а также односторонними платежами (трансфертами), произведенными одной страной в адрес другой без получения в ответ товара или услуги. К односторонним трансфертам относят доходы от инвестиций получаемые как данной страной, так и уходящие из страны зарубежным инвесторам, денежные переводы.

Счет движения капитала отражает продажу и покупку активов, а также получение займов и предоставление ссуд.

Счет движения золотовалютных резервов отражает операции по купле-продаже иностранной валюты, монетарного золота, иных высоколиквидных финансовых активов. Их осуществляет национальный банк, правительственные органы страны. Эти операции направлены на регулирование валютного курса, покрытие пассивного сальдо по первым двум разделам платежного баланса.

Состояние платежного баланса – важный показатель экономического состояния страны. Активное сальдо платежного баланса означает, что объем платежей из-за границы превысил объем платежей за границу, т.е. в стране имеется прирост чистых иностранных активов. И наоборот. Дефицит платежного баланса обуславливает отток валютных средств из страны, поскольку несбалансированность платежного баланса регулируется посредством изменения официальных золотовалютных резервов страны.

Сальдо платежного баланса оказывает непосредственное влияние на денежный рынок и курс национальной валюты. При активном сальдо платежного у резидентов образуется избыток иностранной валюты, которая обменивается на национальную валюту, что обуславливает повышение ее курса. При пассивном сальдо образуется дефицит иностранной валюты, в результате чего курс национальной валюты понижается.

Платежный баланс – один из объектов государственного регулирования. Его уравнивание входит в число важнейших целей экономической политики государства.

Государственное регулирование платежного баланса представляет собой совокупность экономических, в том числе валютных, финансовых, денежно-кредитных, мер по формированию его основных статей и покрытию отрицательного сальдо. Оно может осуществляться такими основными методами, как:

1. *Прямой контроль* включает регламентацию импорта (например, посредством квотирования), таможенные и иные сборы, ограничения на репатриацию доходов по иностранным инвестициям и трансфертам частных лиц, сокращение безвозмездной помощи, экспорта капитала.

2. *Дефляция*, т.е. политика ограничения спроса, направленная на замедление роста цен или их снижение. Она осуществляется в основном путем уменьшения денежной массы в экономике за счет:

- проведение денежно-кредитной политики, направленной на уменьшение кредитных ресурсов коммерческих банков;
- реализации бюджетно-налоговой политики, ориентированной на превышение государственных доходов над расходами;
- блокирования банковских депозитов; изъятие денег, выведенных из оборота и обмена их на новые, но в меньшем количестве.

3. *Регулирование валютного курса*. Понижение валютного курса при прочих равных условиях стимулирует экспорт и сокращает импорт.

С 70-х годов XX в. стали предприниматься усилия по выработке принципов коллективного регулирования баланса международных расчетов, в частности, на встречах на высшем уровне стран большой «семерки».

К межгосударственным мерам по урегулированию платежных балансов относятся:

- согласование условий экспортных кредитов;
- двусторонние правительственные кредиты, краткосрочные взаимные кредиты ЦБ;

- кредиты международных валютно-кредитных и финансовых институтов, прежде всего МВФ.

12.5 Республика Беларусь в мировом хозяйстве

Республика Беларусь географически является центром Европы. Ее территория – 207,6 тыс. кв. км или 0,15% территории мира, население – 9,7 млн. чел. (0,18% численности населения мира), из которых 72,8% проживает в городах.

Республика Беларусь не располагает мощной сырьевой базой, в том числе и топливно-энергетической. Промышленных запасов нефти при сохранении нынешнего уровня ее добычи (2 млн. тонн в год) хватит примерно на 35 лет. Торфяные ресурсы значительно истощены вследствие интенсивного использования. Для промышленной добычи пригодно 240 млн. тонн. Годовая добыча торфа – 2 млн. тонн. Однако республика располагает значительными лесными и водными ресурсами, такими полезными ископаемыми, как калийная и каменная соль, сырье для производства строительных материалов.

Республика имеет довольно развитый производственный потенциал – квалифицированные кадры. И, как следствие этого, высокоразвитую промышленность, в которой преобладают обрабатывающие отрасли, высок удельный вес машиностроения, химической и нефтехимической отраслей. Наиболее развиты автомобиле-, тракторо- и сельскохозяйственное машиностроение, станкостроительная, электро- и радиотехническая промышленности, приборостроение.

В целом положительно оценивая потенциал промышленного производства, следует указать на существующую проблему совершенствования технологической и технической базы производства. В технологической структуре производства пока еще преобладают технологии III и IV технологических укладов. Это негативно влияет на конкурентоспособность экономики страны и перспективы ее роста.

Республика занимает выгодное геостратегическое положение и обладает достаточно развитой инфраструктурой, соответствующей географическому положению страны (железнодорожный транспорт, сеть автомобильных дорог и другие коммуникации). Значителен белорусский туристический потенциал, который основывается на привлекательности, порой уникальности природных ландшафтов страны, культурных, исторических памятников и ценностей.

Республика Беларусь является страной с открытой, интегрированной в глобальное мировое хозяйство экономикой. По показателю открытости экономики, определяемой отношением экспорта товаров и услуг к валовому внутреннему продукту, Республика Беларусь входит в число стран-лидеров. И в этом нет ничего удивительного. Ведь чем больше страна, тем более ёмким является ее внутренний рынок, и тем меньше величина, характеризующая отношение экспорта к ВВП. Поэтому страны, национальные экономики которых превосходят по своим масштабам все

другие (например, США), по показателю открытости занимают в этом рейтинге невысокие места.

Экспорт является одним из приоритетов развития Республики Беларусь. Страна экспортирует 90-95% производимых тракторов, 55-60% автомобилей, 70-75% металлорежущих станков, 80-90% холодильников и морозильников, около половины телевизоров, 80-90% калийных удобрений, 60-80% химических волокон и нитей. Экспортная ориентация белорусской экономики обусловлена сложившейся еще в рамках Советского Союза структурой национального хозяйственного комплекса, ориентированного на производство товаров для всего Союза.

Структура белорусского экспорта в целом соответствует критериям индустриального государства. Его основу составляют машины, оборудование, транспортные средства, продукция химической промышленности, металлопроизводства и металлообработки, сельхозтехника и бытовая электроника и т.д.

В последние годы внешнеэкономические связи республики существенно активизировались, что свидетельствует о положительных тенденциях в развитии экономики, повышении ее конкурентоспособности.

В 2014г. хозяйствующие субъекты Республики Беларусь совершали экспортно-импортные операции с 202 странами мира. Товары поставлялись на рынки 159 государств, импортировалась продукция из 184 стран. Из общего объема экспорта республики на долю стран ТС приходилось 44,7%, стран ЕЭС – 29,4%.

Это свидетельствует о том, что Республика Беларусь обладает рядом конкурентных преимуществ, создающих предпосылки для дальнейшего развития внешнеэкономических связей и экспорта в частности. Очевидно, что позиции Республики Беларусь в мировой экономике во многом зависят от уровня и эффективности использования потенциальных конкурентных преимуществ.

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите предпосылки формирования мировой экономики.
2. Что представляет собой международное разделение труда и под действием каких факторов оно формируется?
3. Какие существуют основные формы международных экономических отношений?
4. Какие выгоды получают страны от международной торговли?
5. Кто выигрывает и кто несет потери в результате миграции рабочей силы, и в чем это проявляется?
6. Охарактеризуйте основные принципы построения Ямайской валютной системы.
7. В чем сущность платежного баланса страны, и какова его структура?

ЧАСТЬ III МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К СЕМИНАРСКИМ ЗАНЯТИЯМ И ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Семинарские занятия позволяют расширить и углубить знания, полученные на лекциях, получить более детальные знания по изучаемому предмету.

Задачами семинарских занятий являются:

- повышение уровня усвоения учебного материала;
- развитие научного мышления и речи студентов;
- проверка знаний;
- развитие познавательной активности и привитие навыков самостоятельной работы с дополнительной и специальной литературой;
- привитие навыков ведения коллективной беседы, участия в дискуссии, умения аргументировано отстаивать свои взгляды.

Подготовка к семинарским занятиям по экономической теории осуществляется в несколько этапов:

- 1) повторение изучаемой темы по конспекту лекций;
- 2) углубление знаний по теме путем чтения рекомендованной основной и дополнительной литературы. В процессе чтения полезно выписывать неясные положения или вопросы с тем, чтобы потом непосредственно в начале семинарского занятия или на консультации их задать преподавателю и получить разъяснение;
- 3) выполнение учебных заданий и решение тестов с целью выяснения уровня подготовки к семинарскому занятию.

В процессе подготовки к семинарским занятиям студенты по заданию преподавателя готовят краткие сообщения и рефераты, которые заслушиваются и обсуждаются на семинарском занятии. Их подготовка предполагает тщательное изучение основной и дополнительной литературы и самостоятельный анализ статистического и фактического материала.

Планы семинарских занятий составлены в соответствии с примерным тематическим планом обязательного модуля «Экономика», которым на изучение учебной дисциплины «Экономическая теория» отведено 20 часов семинарских занятий.

ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Тема 1. Экономическая теория: предмет и метод (1 час)

1. Производство и его значение для развития общества. Предмет и разделы экономической теории.
2. Методы экономической теории. Предельный, функциональный и равновесный анализ.

Темы докладов и рефератов

1. Соотношение понятий: категории, законы, закономерности, принципы в экономической теории

2. Экономическая теория и экономическая политика

Тема 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике (1 час)

1. Ресурсы и факторы производства, их классификация и характеристика. Основной и оборотный капитал. Износ основного капитала. Амортизация.
2. Ограниченность ресурсов и проблема выбора в экономике. Производственные возможности экономики и их границы. Закон возрастающих вмененных (альтернативных) издержек.

Темы докладов и рефератов

1. Характеристика ресурсной базы экономики Республики Беларусь.

Тема 3. Экономические системы.

Рыночная экономика и ее модели (2 часа)

1. Экономическая система общества: понятие, элементы. Критерии классификации экономических систем, их виды и характеристика.
2. Экономические институты. Собственность: понятие, субъекты и объекты. Типы и формы собственности. Реформирование собственности: национализация, приватизация.
3. Способы координации хозяйственной жизни. Традиционная, рыночная, командная и смешанная экономики.
4. Рынок: понятие, условия возникновения, функции, основные черты.

Темы докладов и рефератов

1. Конкуренция в механизме рынка, ее виды. Совершенная и несовершенная конкуренция.
2. Социально-ориентированная рыночная экономика: истоки и принципы.

Тема 4. Спрос, предложение и рыночное равновесие. Эластичность спроса и предложения (2 часа)

1. Спрос и факторы его определяющие. Закон спроса.
2. Предложение и его факторы. Закон предложения.
3. Отраслевое рыночное равновесие. Товарный дефицит и товарные излишки.
4. Изменение спроса и предложения, их влияние на цену. Механизм восстановления рыночного равновесия.
5. Понятие эластичности. Эластичность спроса и ее виды. Эластичность предложения.

Темы докладов и рефератов

1. Практическое значение анализа эластичности.

Тема 5. Основы поведения субъектов рыночной экономики (4 часа)

Занятие 1

1. Домашнее хозяйство как экономический субъект. Полезность: понятие, ее оценка, виды. Закон убывающей предельной полезности. Правило максимизации общей полезности.

2. Производство и технология. Производственная функция. Производственные периоды. Постоянные и переменные факторы производства.
3. Производственный выбор фирмы в краткосрочном периоде. Общий, средний и предельный продукт. Закон убывающей производительности (отдачи).
4. Производственный выбор фирмы в долгосрочном периоде. Изокванты.

Занятие 2

1. Понятие и классификация издержек. Издержки производства в краткосрочном периоде, их виды, динамика и взаимосвязь.
2. Издержки производства в долгосрочном периоде и их динамика. Эффекты масштаба. Проблема оптимального размера фирмы.
3. Изокосты. Равновесие фирмы и правило минимизации издержек.
4. Доход фирмы: понятие, виды.
5. Прибыль фирмы, ее виды, показатели. Правило максимизации прибыли.

Темы докладов и рефератов

1. Организационно-правовые формы предприятий в Республике Беларусь.
2. Производство и издержки. Использование графических инструментов (изокванты и изокосты) для анализа минимизации издержек фирмы.

Тема 6. Рынки факторов производства (2 часа)

Занятие 1

1. Особенности функционирования рынков факторов производства. Спрос на факторы производства. Предельная доходность и предельные издержки факторов производства.
2. Рынок труда, его сущность и особенности. Спрос и предложение труда и их факторы.
3. Рынок капитала и его структура. Ссудный капитал и ссудный процент. Равновесие на рынке ссудного капитала. Номинальная и реальная ставка ссудного процента.
4. Рынок земли. Спрос и предложение земли. Земельная рента. Цена земли.

Темы докладов и рефератов

1. Особенности функционирования рынка труда в Республике Беларусь.
2. Инвестиционная деятельность субъектов хозяйствования в Республике Беларусь: состояние, динамика, проблемы.

Тема 7. Основные макроэкономические показатели и макроэкономическая нестабильность (2 часа)

1. Валовой внутренний продукт (ВВП) и методы его расчета.
2. Номинальный и реальный ВВП. Индексы цен. Дефлятор ВВП.
3. Инфляция: понятие, причины, формы, методы исчисления. Социально-экономические последствия инфляции.
4. Цикличность экономического развития и ее причины. Экономический цикл и его фазы.

5. Безработица: понятие, типы, причины, измерение. Экономические издержки безработицы.

Темы докладов и рефератов

1. Безработица в Республике Беларусь: уровень, динамика, структура.
2. Инфляционные процессы в Республике Беларусь: причины, динамика.

Тема 8. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке (1 час)

1. Совокупный спрос, его компоненты. Потребление и сбережение, их функции. Средняя и предельная склонность к потреблению и сбережению.
2. Инвестиции как компонент совокупного спроса и его функции. Инвестиции и доход. Мультипликатор инвестиций.

Темы докладов и рефератов

1. Роль инвестиций в развитии национальной экономики Беларуси.

Тема 9. Равновесие денежного рынка. Финансовая система (1 час)

1. Денежный рынок. Спрос и предложение денег, и их элементы.
2. Финансовые системы страны. Государственный бюджет: понятие; доходы и расходы.
3. Налоги, их функции и виды.

Темы докладов и рефератов

1. Госбюджет Республики Беларусь, структура его доходов и расходов.
2. Банковская система Республики Беларусь.

Тема 10. Макроэкономическая политика (2 часа)

1. Бюджетно-налоговая (фискальная) политика, ее цели, инструменты, виды, эффективность.
2. Бюджетный дефицит, его причины, виды. Финансирование бюджетного дефицита. Государственный долг: причины, виды, последствия.
3. Денежно-кредитная политика: цели, инструменты, виды, эффективность.
4. Социальная политика: понятие, цели, направления, модели.

Темы докладов и рефератов

1. Особенности денежно-кредитной политики, реализуемой в Республике Беларусь.
2. Доходы населения и проблемы их распределения. Факторы, определяющие доходы населения.

Тема 12. Современное мировое хозяйство (2 часа)

1. Мировое хозяйство: понятие, структура. Международное разделение труда (МРТ) – объективная основа формирования мирового хозяйства. Факторы и формы развития МРТ
2. Международная торговля товарами и услугами. Внешнеторговый оборот и баланс.

3. Международная миграция рабочей силы, ее причины, динамика, последствия.
4. Международные валютно-кредитные отношения. Валютный курс и механизм его установления.

Темы докладов и рефератов

1. Место Республики Беларусь в мировом хозяйстве.

ЧАСТЬ IV МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ИЗУЧЕНИЯ ВОПРОСОВ, НЕ ВКЛЮЧЕННЫХ В ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Важным элементом учебного процесса является самостоятельная работа студента. Причем значимость этой работы существенно возросла вследствие сокращения аудиторного времени, отводимого на изучение дисциплины «Экономическая теория». Так, в соответствии с примерным тематическим планом обязательного модуля «Экономика» на изучение 12-ти тем учебной дисциплины «Экономическая теория» отведено 22 часа лекций и 20 часов семинарских занятий. В связи с этим некоторые темы курса будут рассматриваться частично либо вовсе не рассматриваться на лекциях и семинарских занятиях. Студентам придется изучать их самостоятельно.

Для конкретизации и облегчения самостоятельной работы студентов предлагаем те вопросы учебной дисциплины, которые не будут рассматриваться на семинарских занятиях, и которые рекомендуются для самостоятельного изучения. Для изучения этих вопросов нужно использовать конспект лекций, рекомендуемые учебники и учебные пособия, данный ЭУМК. По тем вопросам, в которых Вы не смогли самостоятельно разобраться, можно проконсультироваться у Вашего преподавателя.

Тема 1. Экономическая теория: предмет и метод

1. Функции экономической теории и их характеристика. Экономические законы и экономические категории.

Тема 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике

1. Потребности, их классификация и основные характеристики.
2. Закон возвышения потребностей. Роль потребностей в развитии общества
3. Экономические блага: понятие, виды, основные характеристики.

Тема 3. Экономические системы. Рыночная экономика и ее модели

1. Классификация рынков. Рыночная инфраструктура
2. Несовершенства (фиаско) рынка и необходимость государственного регулирования экономики.
3. Модели рыночной экономики. Особенности белорусской социально-экономической модели.

Тема 5. Основы поведения субъектов рыночной экономики

1. Организация (фирма) как хозяйствующий субъект, ее цели, функции, организационно-правовые формы

Тема 6. Рынки факторов производства

1. Заработная плата, ее формы и системы. Тарифная система. Номинальная и реальная заработная плата.
2. Инвестиции: понятие, виды, роль в развитии экономики. Спрос на инвестиции и его факторы. Дисконтирование.
3. Предпринимательская способность и прибыль. Функции и источники экономической прибыли.

Тема 7. Основные макроэкономические показатели и макроэкономическая нестабильность

1. Национальная экономика, ее характеристика, структура. Открытая и закрытая экономика.
2. Динамика основных макроэкономических показателей, характеризующих развитие Республики Беларусь.

Тема 8. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке

1. Равновесный объем национального производства в краткосрочном периоде. Дефляционный и инфляционный разрывы.

Тема 9. Равновесие денежного рынка. Финансовая система

1. Сущность денег и их функции.
2. Роль банковской системы в создании денег. Денежный мультипликатор. Равновесие денежного рынка.

Тема 11. Экономический рост

1. Содержание, цели и показатели экономического роста. Устойчивый экономический рост.
2. Типы, источники и факторы экономического роста.
3. Проблемы экономического роста в условиях современной Беларуси.

Тема 12. Современное мировое хозяйство

1. Платежный баланс страны, его структура.

ЧАСТЬ V МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ СТЕПЕНИ УСВОЕНИЯ ИЗУЧАЕМЫХ ТЕМ

Тема 1. Экономическая теория: предмет и метод

Учебные задания

1. Как вы понимаете следующий тезис: «При анализе экономических форм нельзя пользоваться ни микроскопом, ни химическими реактивами. То и другое должна заменить сила абстракции»?
2. Проанализируйте и объясните, каковы взаимосвязи между экономическими фактами, теорией и экономической политикой.

Тесты

1. **Какое из этих положений не имеет отношения к определению предмета экономической теории?**
 - а) эффективное использование ресурсов,
 - б) неограниченные производственные ресурсы,
 - в) максимальное удовлетворение потребностей,
 - г) материальные и духовные потребности,
 - д) редкость блага.
2. **Какую функцию не выполняет экономическая теория как наука?**
 - а) теоретическую функцию,
 - б) регулирующую функцию,
 - в) прогностическую функцию,
 - г) методологическую функцию,
 - д) верного ответа нет.
3. **Если сначала выдвигается гипотеза, а затем она проверяется на фактах, то данный метод называется:**
 - а) индукцией,
 - б) анализом,
 - в) синтезом,
 - г) системным подходом,
 - д) дедукцией.
4. **Если экономические обобщения основываются на фактах, то такой метод познания является:**
 - а) описательным,
 - б) гипотетическим,
 - в) дедуктивным,
 - г) индуктивным,
 - д) аналитическим.
5. **Какое суждение является неверным? Экономические законы – это законы, которые:**
 - а) действуют в экономике независимо от воли и сознания людей,
 - б) являются вечными,
 - в) проявляются через экономическую деятельность людей,

- г) отражают устойчивые, причинно-следственные взаимосвязи экономических явлений и процессов,
- д) все ответы верны.
6. **Метод индукции не предполагает:**
- а) сбор и накопление фактов,
- б) сбор фактов с целью проверки предварительно сформулированных гипотез,
- в) систематизацию и анализ фактов с целью выведения обобщений,
- г) процесс создания теоретических концепций на основе обобщения фактов,
- д) верного ответа нет.
7. **К общенаучным методам познания не относится:**
- а) анализ и синтез,
- б) статистический,
- в) дедукция и индукция,
- г) системный подход,
- д) метод научной абстракции.

Тема 2. Потребности и ресурсы. Проблема выбора в экономике

Учебные задания

1. В таблице представлены производственные возможности выпуска товаров производственного назначения и предметов потребления.

Вид продукта	Производственные альтернативы				
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>
Электробытовые приборы (млн.)	0	2	4	6	8
Станки с ЧПУ (ед.)	30	27	21	12	0

а) Изобразите данные о производственных возможностях графически. Что показывают точки на кривой? Как отражается на кривой закон возрастающих вмененных издержек? Объясните: если экономика в данный момент находится в точке *C*, каковы будут издержки на производство дополнительного миллиона электробытовых приборов или дополнительного станка с ЧПУ?

б) Обозначьте точку *G* внутри кривой. Что она показывает? Обозначьте точку *H* вне кривой. Что показывает эта точка? Что должно произойти, прежде чем экономика сможет достичь уровня производства, который показывает точка *H*?

Тесты

1. **Главная цель производства состоит в:**

- а) получении максимальной прибыли,
- б) удовлетворении потребностей,
- в) увеличении объема выпуска,
- г) увеличении дохода от производства,
- д) верны все ответы.

2. **Линия производственных возможностей показывает**

- а) точные количества двух товаров, которые хозяйство намерено производить,
- б) лучшую из возможных комбинаций производства двух товаров,
- в) альтернативную комбинацию товаров при наличии данного количества ресурсов,
- г) максимально возможный объем производства любого количества продуктов при данных ресурсах,
- д) верного ответа нет.

3. Капитал как фактор производства – это:

- а) техника и способы производства товаров и услуг,
- б) созданные человеком ресурсы, которые используются для производства товаров и услуг и косвенно удовлетворяют потребности людей,
- в) оборудование, орудия труда, машины, с помощью которых производятся товары и услуги,
- г) деньги, вложенные предпринимателем в организацию производства,
- д) все ответы верны.

4. Вмененные издержки – это:

- а) издержки производства дополнительной единицы продукции,
- б) количество одного продукта, от которого следует отказаться, чтобы произвести дополнительную единицу другого продукта,
- в) издержки, которые изменяются в зависимости от объемов производства,
- г) верны ответы а) и б),
- д) нет верного ответа.

5. Что имеют ввиду, когда утверждают, что экономика сталкивается с проблемой ограниченности ресурсов?

- а) с ограниченностью ресурсов сталкиваются бедные государства, богатые же страны не имеют такой проблемы,
- б) в любой экономике бывают периоды спада, когда ресурсы ограничены,
- в) чем меньше в стране какого-нибудь ресурса, тем более он ограничен,
- г) экономические ресурсы (людские и материальные) никогда не бывают достаточными для того, чтобы в результате их использования удовлетворить все потребности людей,
- д) верны все ответы.

6. Что из перечисленного не приведет к сдвигу кривой производственных возможностей вправо:

- а) научно-технический прогресс,
- б) снижение уровня безработицы,
- в) открытие новых месторождений,
- г) рост производительности труда,
- д) верного ответа нет.

7. Суть закона возрастания вмененных издержек состоит в:

- а) росте затрат на производство по мере увеличения выпуска продукции,
- б) уменьшении производительности труда по мере наращивания производства,

- в) потере увеличивающегося количества одного товара при производстве дополнительной единицы другого товара,
- г) все предыдущие ответы верны,
- д) верного ответа нет.

Тема 3. Экономические системы. Рыночная экономика и ее модели

Учебные задания

1. Как вы понимаете экономическую обособленность товаропроизводителей? В чем состоит их экономическая свобода и ответственность?
2. Проанализируйте аргументы в пользу рыночной системы и против рыночной системы.
3. Объясните, как рыночная система отвечает на фундаментальные вопросы: что, как и для кого производить. Каким образом рыночная система служит средством обмена информацией о решениях и претворения в жизнь решений, касающихся распределения ресурсов в экономике. Эффективно ли рыночное распределение ресурсов?
4. Каковы важнейшие критические замечания относительно рыночной системы?
5. Сопоставьте способы, посредством которых чистый капитализм, административно-командная экономика и современная рыночная экономика пытаются справиться с проблемой редкости экономических ресурсов.

Тесты

1. **Критерием разграничения современных экономических систем на типы является:**
 - а) форма собственности на средства производства,
 - б) уровень развития производительных сил,
 - в) система организационно-экономических отношений,
 - г) уровень жизни,
 - д) способ координации хозяйственной жизни,
2. **Собственность (в экономическом смысле) – это:**
 - а) экономическое благо,
 - б) отношения между людьми по поводу присвоения экономического блага,
 - в) закрепленные законом имущественные отношения,
 - г) отношения человека к экономическим благам,
 - д) все ответы верны.
3. **Какой из перечисленных признаков относится только к характеристике постиндустриального общества:**
 - а) частная собственность,
 - б) крупное машинное производство,
 - в) возрастание удельного веса и роли сферы услуг,
 - г) верны все ответы,
 - д) верного ответа нет.
4. **Современная смешанная экономика представляет собой:**
 - а) саморегулируемую рыночную экономику,

- б) регулируемое рыночное хозяйство,
 - в) плановую экономику,
 - г) переходную экономику,
 - д) верного ответа нет.
- 5. Командная экономика позволяет:**
- а) эффективно распределить ресурсы,
 - б) избавиться от дефицита,
 - в) учесть и распределить ресурсы,
 - г) эффективно использовать ресурсы,
 - д) верного ответа нет.
- 6. К несовершенствам (фиаско) рынка не относится:**
- а) монополизм,
 - б) неэластичность предложения,
 - в) внешние эффекты,
 - г) необходимость создания общественных благ,
 - д) верного ответа нет.
- 7. Условием возникновения рынка является:**
- а) общественное разделение труда,
 - б) экономическая обособленность товаропроизводителей,
 - в) развитие производительных сил,
 - г) верно а) и б),
 - д) верно б) и в).

**Тема 4. Спрос, предложение и рыночное равновесие.
Эластичность спроса и предложения**

Учебные задания

Предположим, что общий объем спроса на пшеницу и общий объем предложения пшеницы на зерновой бирже в месяц характеризуется следующими данными:

Спрос, тыс. тонн	Цена за тонну (у.е.)	Предложение, тыс. тонн	Избыток (+) или дефицит (-)
85	3.40	72	-
80	3.70	73	-
75	4.00	75	-
70	4.30	77	-
65	4.60	79	-
60	4.90	81	-

- а) Какова будет рыночная или равновесная цена? Каково равновесное количество пшеницы? Заполните 4-ю колонку и объясните, почему ваши ответы правильны.
- б) Используя приведенные данные, представьте графическое изображение спроса на пшеницу и ее предложение.
- в) Определите равновесное состояние рынка.

Тесты

1. Рыночный спрос не испытывает влияния:

- а) доходов потребителей,
- б) цен на взаимосвязанные товары,
- в) цен на ресурсы,
- г) численности покупателей,
- д) верного ответа нет.

2. Совершенствование технологии сдвигает:

- а) кривую спроса вверх и вправо,
- б) кривую спроса вниз и влево,
- в) кривую предложения вниз и вправо,
- г) кривую предложения вверх и влево,
- д) верного ответа нет.

3. Если рыночная цена ниже равновесной, то:

- а) появляются избытки товаров,
- б) формируется рынок производителя,
- в) возникает дефицит товаров,
- г) формируется рынок покупателя,
- д) падает цена ресурса.

4. Изменение какого фактора не вызовет сдвига кривой предложения:

- а) цены на ресурсы,
- б) цены на готовую продукцию,
- в) налоги и субсидии,
- г) выход на рынки новых фирм,
- д) верны все ответы.

5. Сдвиг кривой спроса влево при прочих равных условиях ведет к:

- а) понижению цены равновесия,
- б) повышению цены равновесия,
- в) сохранению прежней цены равновесия,
- г) повышению величины предложения,
- д) росту предложения.

6. Если цена товара с неэластичным спросом выросла, то выручка:

- а) сократилась,
- б) выросла,
- в) не изменилась,
- г) верного ответа нет,
- д) недостаточно данных для ответа.

7. Эластичность предложения зависит главным образом от:

- а) числа товаров-заменителей данного продукта,
- б) периода времени, в течение которого производители могут приспособиться к изменениям цен,
- в) того, является ли данный товар предметом первой необходимости или роскоши,
- г) доли дохода потребителя, направленной на покупку данного товара,

д) того, относится ли данный товар к предметам длительного пользования или текущего потребления.

Тема 5. Основы поведения субъектов рыночной экономики

Учебные задания

1. Представьте себе, что вы делаете выбор между двумя товарами X и Y , причем предельная полезность каждого из них для вас показана ниже.

Единицы товара X	MU_x	Единицы товара Y	MU_y
1	10	1	8
2	8	2	7
3	6	3	6
4	4	4	5
5	3	5	4
6	2	6	3

Сколько единиц каждого товара вам следует купить, чтобы максимизировать полезность, если ваш доход равен 9 у.е., а цены товаров X и Y равны соответственно 2 и 1 у.е.? Определите величину общей полезности, которую вы получите. Теперь предположите, что при прочих равных условиях цена товара X упала до 1 у.е. В каких количествах вы купите товары X и Y в этом случае? Опираясь на две комбинации цены и количества, известные вам для товара X , начертите кривую спроса на X .

2. Напишите ряд значений общей полезности, который характеризовал бы действие закона убывающей предельной полезности.

3. В таблице представлены данные о валовых издержках фирмы при различных объемах производства.

Выпуск продукции, шт.	Валовые издержки, тыс. руб.	Средние переменные издержки, тыс. руб.	Предельные издержки, тыс. руб.	Общий доход, тыс. руб.	Прибыль, тыс. руб.
Q	TC	AVC	MC	TR	Pr
0	4				
1	7				
2	11				
3	16				
4	24				
5	34				

а) На основании этих данных определите суммарные постоянные издержки, рассчитайте суммарные переменные издержки, средние и предельные издержки. Заполните соответствующие колонки таблицы.

б) Определите общий доход и прибыль фирмы при цене произведенной продукции равной 5 тыс. руб. Заполните соответствующие колонки.

Тесты

1. **Объем выпуска, при котором максимизируется прибыль, определяется равенством:**

а) общего дохода и общих издержек,

б) среднего дохода и средних издержек,

- в) предельного дохода и предельных издержек,
- г) экономических и бухгалтерских издержек,
- д) верного ответа нет.

2. Предельная полезность – это:

- а) максимальная полезность,
- б) минимальная полезность дополнительной единицы блага,
- в) полезность дополнительной единицы блага,
- г) предельно допустимая полезность единицы блага,
- д) верного ответа нет.

3. Максимум общей полезности достигается, когда:

- а) предельная полезность равняется нулю,
- б) предельная полезность имеет максимальное значение,
- в) предельная полезность имеет минимальное значение,
- г) правильный ответ отсутствует,
- д) информации недостаточно для ответа.

4. Издержки в экономическом смысле слова (экономические издержки):

- а) включают в себя явные и неявные издержки, в том числе нормальную прибыль,
- б) включают в себя неявные издержки, но не включают явные,
- в) включают в себя явные издержки, но не включают неявные,
- г) не включают в себя ни явные, ни неявные издержки,
- д) превышают явные и неявные издержки на величину нормальной прибыли.

5. Постоянные издержки фирмы – это:

- а) затраты на ресурсы по ценам, действовавшим на момент их приобретения;
- б) минимальные издержки производства любого объема продукции при наиболее благоприятных условиях производства;
- в) издержки, которые несет фирма даже в том случае, если продукция не производится;
- г) неявные издержки,
- д) ни один из ответов не является верным.

6. В долгосрочном периоде:

- а) все издержки являются переменными,
- б) все издержки являются постоянными,
- в) все издержки выступают как неявные,
- г) верны а) и в),
- д) нет верного ответа.

7. Изокванта иллюстрирует:

- а) кривую общего объема продукта,
- б) производственную функцию,
- в) различные объемы продукта, которые можно произвести при заданных количествах ресурсов,
- г) кривую среднего продукта,
- д) кривую предельного продукта.

Тема 6. Рынки факторов производства

Учебные задания

1. Заполните таблицу для фирмы, нанимающей работников в условиях конкуренции и реализующей свою продукцию на конкурентном рынке. Цена единицы труда составляет 24 ден. ед., цена единицы продукта – 10 ден. ед.

Объем применяемого труда, чел.	Совокупный продукт	Предельный продукт	Совокупный доход, ден. ед.	Предельный продукт в денежном выражении
1	15			
2	32			
3	40			
4	56			
5	68			
6	76			

Сколько работников должна использовать фирма, чтобы получить максимальную прибыль?

2. Предприниматель собирается инвестировать средства в размере 100 млн. руб. Ожидается, что инвестиции принесут прибыль в размере 18% на каждый вложенный рубль. Будет ли выгодно инвестировать при условии, что номинальная процентная ставка равна 24%, а инфляция составляет 7%?

Тесты

1. **Если государство установит минимальную заработную плату на конкурентном рынке труда, превышающую равновесную ставку заработной платы, то:**

- а) возникнет дефицит рабочей силы в отрасли,
- б) возникнет избыток рабочей силы в отрасли,
- в) спрос на труд увеличится,
- г) предложение труда уменьшится,
- д) изменений не произойдет.

2. **Условие принятия фирмой решения о приобретении дополнительных единиц ресурса является:**

- а) уменьшение нормы ссудного процента,
- б) снижение спроса на продукцию фирмы,
- в) рост затрат на производство единицы продукции,
- г) превышение предельной доходности ресурса предельных издержек на его приобретение,
- д) повышение уровня средней заработной платы по стране.

3. **Отраслевой спрос на ресурс в первую очередь определяется:**

- а) отраслевым спросом на другие виды ресурсов,
- б) спросом на продукцию, производимую в отрасли,
- в) совокупным рыночным спросом,
- г) спросом на него со стороны домашних хозяйств,
- д) предложением ресурса.

4. **Между ставкой ссудного процента и инвестициями:**
- а) существует прямая зависимость,
 - б) существует обратная зависимость,
 - в) существует межвременная зависимость,
 - г) отсутствует какая-либо зависимость,
 - д) информации недостаточно для ответа.
5. **При оценке эффективности инвестиций в основной капитал не учитываются:**
- а) затраты на покупку оборудования,
 - б) затраты на приобретение сырья и материалов,
 - в) доход, получаемый от инвестиций,
 - г) метод дисконтирования,
 - д) верного ответа нет.
6. **Если арендная плата составляет 1600 ден. ед., а ставка процента – 8% годовых, при какой цене участка земли его покупка будет выгодна для фермера?**
- а) не более 20000 ден. ед.,
 - б) не более 25000 ден. ед.,
 - в) не более 30000 ден. ед.,
 - г) не более 15000 ден. ед.,
 - д) не более 35000 ден. ед.
7. **Цена земли обратно пропорциональна:**
- а) ставке ссудного процента,
 - б) ренте,
 - в) спросу на землю,
 - г) налогу на землю,
 - д) арендной плате.

Тема 7. Основные макроэкономические показатели и макроэкономическая нестабильность

Учебные задания

1. Определите объем ВВП, используя следующие данные: заработная плата работников – 1800 ден. ед., прибыль предприятий – 300, амортизационные отчисления – 600, рентные доходы составляют 16% от стоимости вложенных капиталов, косвенные налоги – 300, трансферты – 150, стоимость капиталов – 6000.

2. Естественный уровень безработицы составляет 6%, фактический ее уровень – 9%. Используя закон Оукена, подсчитайте, какой объем ВВП экономика недополучила.

Тесты

1. **При расчете валового продукта производственным методом из стоимости произведенных товаров и услуг исключаются:**
- а) амортизация,
 - б) добавленная стоимость,
 - в) стоимость промежуточных товаров и услуг,

- г) затраты на производство,
- д) верного ответа нет.

2. Какой из указанных ниже элементов потоков доходов или расходов учитывается при подсчете ВВП:

- а) пенсия бывшему инженеру,
- б) доход от продажи автомобиля прошлого года выпуска,
- в) арендная плата, получаемая от сдачи земельного участка,
- г) денежный перевод, полученный студентом из дома,
- д) верного ответа нет.

3. Повторный счет при определении ВВП возникает при сложении:

- а) добавленной стоимости, созданной на тракторном и моторном заводах,
- б) общего объема купленных потребительских товаров и средств труда,
- в) прироста запасов готовой продукции в отраслях материального производства,
- г) денежной выручки, полученной от реализации произведенной продукции в отраслях материального производства,
- д) верного ответа нет.

4. Какой из перечисленных ниже процессов не относится к фазе спада?

- а) сокращение прибыли,
- б) падение курса акций,
- в) уменьшение выплат по безработице,
- г) снижение уровня процентных ставок,
- д) верного ответа нет.

5. Уровень безработицы при полной занятости равен:

- а) нулю,
- б) сумме циклической и фрикционной безработиц,
- в) сумме структурной и фрикционной безработиц,
- г) размеру структурной безработицы,
- д) все ответы неверны.

6. Что из перечисленного ниже вызывает инфляцию спроса?

- а) рост цен на сырье и транспортные услуги,
- б) рост процентной ставки,
- в) повышение заработной платы на рентабельном предприятии,
- г) рост государственных расходов,
- д) снижение инвестиций.

7. Согласно закону Оукена, двухпроцентное превышение фактического уровня безработицы над его естественным уровнем означает, что отставание фактического объема ВВП от его потенциальной величины составляет:

- а) 2%,
- б) 3%,
- в) 4%,
- г) 5%,
- д) значительно больше, чем 5%.

Тема 8. Макроэкономическое равновесие на товарном рынке

Учебные задания

1. В условиях роста дохода доля совокупного дохода, идущего на потребление, сокращается, а доля, идущая на сбережения, увеличивается. Объясните, каким образом в этом случае предельная склонность к потреблению и предельная склонность к сбережению могут сохраняться неизменными при разных уровнях дохода.

2. Объясните, как различаются средняя склонность к потреблению и предельная склонность к потреблению? Почему сумма предельной нормы к потреблению и предельной нормы к сбережению равна единице? Какие основные факторы определяют уровень вашего потребления?

Тесты

1. Мультипликатор инвестиций показывает:

- а) прямую связь между динамикой инвестиций и объемом производства,
- б) обратную связь между динамикой инвестиций и объемом производства,
- в) прямую связь между инвестициями и предельной склонностью к сбережению,
- г) обратную связь между инвестициями и предельной склонностью к потреблению,
- д) нет верного ответа.

2. Отношение объема потребления к объему дохода является формальным выражением:

- а) средней склонности к потреблению,
- б) средней склонности к сбережению,
- в) предельной склонности к потреблению,
- г) предельной склонности к сбережению,
- д) мультипликатором инвестиций.

3. Связь между предельной склонностью к потреблению (MPC) и предельной склонностью к сбережению (MPS) выражается тем, что:

- а) $MPC + MPS = 0$,
- б) $MPC > MPS$,
- в) $MPC + MPS =$ располагаемому доходу,
- г) $MPC < MPS$,
- д) $MPC + MPS = 1$.

4. Доход семьи сократился на 200 ден. ед., а сбережения – на 50 ден. ед. Чему равна в данном случае предельная склонность к потреблению?

- а) 150,
- б) 0,75,
- в) 250,
- г) 50,
- д) 1/5.

5. Если люди не тратят весь доход на потребление и помещают неизрасходованную сумму в банк, то можно сказать, что они:

- а) сберегают, но не инвестируют,

- б) инвестируют, но не сберегают,
- в) не сберегают и не инвестируют,
- г) и сберегают, и инвестируют,
- д) все ответы неверны.

6. Автономное потребление – это:

- а) потребление при нулевой склонности к потреблению,
- б) нулевое потребление, когда весь располагаемый доход идет на сбережения,
- в) потребление при нулевом доходе (величина потребления независимая от дохода),
- г) потребление, при котором сбережения равны инвестициям,
- д) все ответы неверны.

7. Согласно кейнсианской модели равновесия экономика будет равновесна, если:

- а) сумма потребительских расходов минус сбережения равна инвестициям,
- б) денежное предложение постоянно,
- в) потребительские расходы плюс инвестиции равны госрасходам,
- г) совокупное предложение равно совокупному спросу,
- д) мультипликатор инвестиций равен 5.

Тема 9. Равновесие денежного рынка. Финансовая система

Учебные задания

1. Если наличность изымается из обращения и вкладывается в банк, означает ли это, что предложение денег сокращается? Какая дополнительная информация необходима для однозначного ответа на этот вопрос?

2. Объем номинального ВВП составляет 400 млн. ден. ед., скорость обращения денег – 4 оборота в год. Как изменится и почему спрос на деньги для сделок, если номинальный ВВП увеличится до 500 млн. ден. ед., а скорость обращения денег – до 4,5 оборотов?

3. Объем номинального ВВП остался прежним. Скорость обращения денег возросла в 2 раза, а процентная ставка снизилась с 10 до 8%. Как изменится и на сколько количество денег, необходимых для обращения?

Тесты

1. Активной операцией банка является:

- а) привлечение депозитов,
- б) получение займа в центральном банке,
- в) выдача ссуды,
- г) прием наличных денег,
- д) верного ответа нет.

2. Спрос на деньги для сделок изменяется следующим образом:

- а) возрастает при увеличении процентной ставки,
- б) возрастает при снижении процентной ставки,
- в) снижается по мере роста номинального объема ВВП,
- г) снижается при уменьшении номинального объема ВВП.

3. В банке А имеется депозит 10 000 ден. ед. Норма обязательных резервов равна 10%. На какую максимальную сумму может увеличить этот депозит денежную массу в стране:

- а) 10 000,
- б) 90 000,
- в) 100 000,
- г) 110 000.

4. Денежный агрегат М1 включает в себя:

- а) металлические и бумажные наличные деньги и чековые вклады,
- б) металлические и бумажные наличные деньги и срочные вклады,
- в) металлические и бумажные наличные деньги и все банковские депозиты,
- г) денежный агрегат М2,
- д) верного ответа нет.

5. К косвенным налогам относится:

- а) подоходный налог с физических лиц,
- б) налог на имущество,
- в) налог на добавленную стоимость,
- г) налог на прибыль предприятий,
- д) верного ответа нет.

6. Доходы государственного бюджета могут формироваться за счет:

- а) налоговых поступлений,
- б) займов,
- в) эмиссии денег,
- г) штрафов,
- д) все ответы верны.

7. Ставки налога, которые не изменяются с изменением доходов, считаются:

- а) твердыми,
- б) прогрессивными,
- в) регрессивными,
- г) пропорциональными,
- д) адвалорными.

Тема 10. Макроэкономическая политика

Учебные задания

1. Какие возможны методы финансирования бюджетного дефицита? Каковы краткосрочные и долгосрочные последствия тех или иных методов финансирования бюджетного дефицита?

2. Чем отличается социальное страхование от государственных программ помощи неимущим слоям населения?

3. Номинальные доходы населения выросли за год на 20%, а индекс потребительских цен за этот же период составил 17%. Как изменились реальные доходы населения?

Тесты

1. **Дискреционная фискальная политика предполагает:**

- а) саморегулирование ставок налогообложения,
- б) налоговые льготы,
- в) автоматическую реакцию бюджета на экономические колебания,
- г) изменение принципов фискальной политики,
- д) нет верного ответа.

2. **Дефицит государственного бюджета образуется тогда, когда:**

- а) сумма долгов государству превышает размеры его долга,
- б) государственные расходы больше поступлений в государственный бюджет,
- в) при данных налоговых поступлениях расходы государства уменьшаются,
- г) при данных расходах сумма налоговых поступлений сокращается.

3. **К каким экономическим последствиям может привести государственный долг:**

- а) сокращению производственных возможностей национальной экономики,
- б) снижению уровня жизни,
- в) перераспределению национального богатства между членами общества,
- г) все ответы верны,
- д) нет верного ответа.

4. **Если центральный банк снижает учетную ставку процента, то это**

- а) стимулирует сбережения,
- б) сокращает денежную массу в обращении,
- в) сдерживает спрос на ссудный капитал,
- г) приводит к оживлению конъюнктуры,
- д) верного ответа нет.

5. **Центральный банк, продавая большое количество государственных ценных бумаг на открытом рынке, преследует цель:**

- а) сделать кредит более доступным,
- б) увеличить объем инвестиций,
- в) снизить учетную ставку,
- г) уменьшить массу денег в обращении,
- д) облегчить населению покупку ценных бумаг.

6. **Если центральный банк принимает решение сократить предложение денег, он может:**

- а) купить государственные краткосрочные облигации на открытом рынке,
- б) купить государственные долгосрочные облигации на открытом рынке,
- в) уменьшить учетную ставку,
- г) увеличить норму обязательных резервов,
- д) все перечисленное верно.

7. **Реальный доход – это:**

- а) номинальный доход минус налоги и другие обязательные платежи,
- б) то количество товаров и услуг, которые можно приобрести на данный номинальный доход,

- в) располагаемый доход без учета инфляции,
- г) доход, используемый на потребление и сбережение,
- д) верного ответа нет.

Тема 11. Экономический рост

Тесты

1. Определите источники экстенсивного пути экономического роста:

- а) новые технологии,
- б) повышение квалификации работников,
- в) рост производительности труда,
- г) увеличение объема факторов производства,
- д) использование достижений научно-технического прогресса.

2. Определите источники интенсивного экономического роста:

- а) рост численности рабочей силы,
- б) рост объема вовлеченных ресурсов,
- в) использование достижений научно-технического прогресса,
- г) увеличение объема факторов производства,
- д) увеличение объема рабочего времени.

3. Наиболее важная причина экономического роста:

- а) увеличение продолжительности рабочего времени,
- б) технологические изменения в производстве,
- в) увеличение объема применяемого капитала,
- г) проведение государством монетарной и фискальной политики,
- д) рост квалификации рабочей силы.

4. Для обеспечения высоких темпов экономического роста в экономике должны быть:

- а) высокая доля сбережений и низкая доля инвестиций,
- б) низкая доля сбережений и высокая доля инвестиций,
- в) высокая доля сбережений и высокая доля инвестиций,
- г) низкая доля сбережений и низкая доля инвестиций,
- д) снижение доли сбережений и инвестиций.

5. Экстенсивный экономический рост характеризуется увеличением объемов производства за счет:

- а) роста производительности труда,
- б) увеличения сменности использования техники,
- в) наращивания качественно неизменных факторов производства,
- г) более эффективного использования факторов производства,
- д) во всех перечисленных выше случаях.

6. Интенсивный экономический рост имеет место при:

- а) устойчивом уровне производительности труда,
- б) использовании качественно новых или более совершенных ресурсов,
- в) неизменности органического строения капитала,
- г) наращивании объемов используемых ресурсов,
- д) во всех перечисленных выше случаях.

7. Укажите среди перечисленных ниже показателей тот, с помощью которого измеряют экономический рост:

- а) темп роста накопления капитала,
- б) темп роста реального ВВП или ВВП,
- в) рост органического строения капитала,
- г) темп роста номинального ВВП,
- д) рентабельность продукции.

Тема 12. Современное мировое хозяйство

Учебные задания

1. Назовите факторы развития международного разделения труда и объясните, каким образом эти факторы обуславливают международную специализацию стран.

2. Охарактеризуйте основные черты современной мировой валютной системы. Какова сегодня роль золота в международных расчетах? Как в настоящее время определяются валютные курсы?

Тесты

1. К международным факторам международного разделения труда не относятся:

- а) развитие региональной экономической интеграции,
- б) спрос на мировом рынке ресурсов,
- в) уровень развития научно-технического прогресса в мире,
- г) экономико-географическое положение страны,
- д) экономическая экспансия транснациональных корпораций.

2. К особенностям развития международного разделения труда в современных условиях не относят производство, ориентированное на:

- а) экономию ресурсов и развитие сферы услуг,
- б) совершенствование инфраструктуры международной торговли,
- в) индивидуализацию и специализацию производства и потребления,
- г) стандартное потребление и массовый выпуск,
- д) создание технологически сложной продукции.

3. От миграции труда получают выгоды:

- а) рабочие стран эмиграции,
- б) рабочие стран иммиграции,
- в) наниматели стран эмиграции,
- г) наниматели стран иммиграции,
- д) и те, и другие.

4. Как повлияет на физический объем экспорта и импорта страны падение курса национальной валюты:

- а) экспорт и импорт возрастут,
- б) экспорт и импорт уменьшатся,
- в) экспорт возрастет, а импорт снизится,
- г) экспорт снизится, а импорт возрастет,
- д) верного ответа нет.

5. Счет текущих операций платежного баланса включает все, за исключением:

- а) товарного импорта,
- б) чистых доходов от инвестиций,
- в) транспортных услуг иностранным государствам,
- г) изменений в активах страны за рубежом,
- д) чистых текущих трансфертов.

6. Отрицательным последствием миграции рабочей силы для стран иммиграции является:

- а) расширение емкости внутреннего рынка,
- б) снижение цены на национальную рабочую силу,
- в) старение трудовых ресурсов,
- г) "утечка умов",
- д) верного ответа нет.